

LE Garagiste

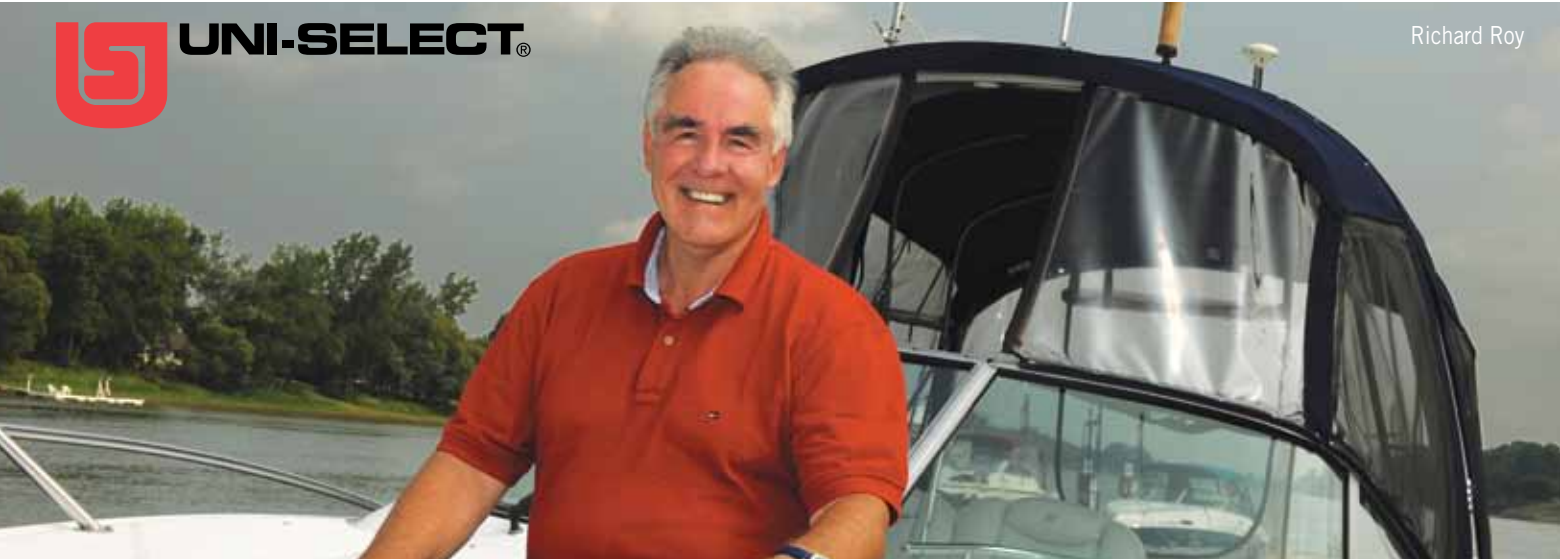
VOTRE GRAND
PARTENAIRE
D'AVANT-GARDE



VOLUME 17 / NUMÉRO 5 / SEPTEMBRE 2010 / 4,95\$ www.autosphere.ca



Richard Roy



Ben Michaud



Mario Comtois

17 ans d'Expo-Vente

Trois passionnés aux commandes



À QUAND REMONTE VOTRE PREMIÈRE EXPÉRIENCE DE L'APRÈS-MARCHÉ?



Ma première expérience de l'après-marché s'est déroulée il y a 40 ans – mon beau-frère et moi avons fait des transformations importantes sur un El Camino 1965. C'est l'une des muscle car dont j'étais propriétaire et que j'ai modifiée au cours des ans. En rétrospective, je n'avais pas réalisé l'importance de l'après-marché pour le technicien indépendant et le propriétaire d'atelier, et la pertinence pour eux de se réunir annuellement à l'AAPEX. Merci à l'industrie de l'après-marché automobile pour une carrière réussie, et merci à l'AAPEX de réunir les gens de l'industrie.

Vic Tarasik, propriétaire, Vic's Precision Automotive



Mardi au Jeudi / 02 Nov au 04 Nov, 2010

Sands Expo Center, Las Vegas, NV

www.aapexshow.com

TOUTE L'INDUSTRIE • TOUS LES GENS • TOUS LES PRODUITS • TOUT AU MÊME ENDROIT



À LA UNE

14



16



28

CHRONIQUES, ENTREUVES ET REPORTAGES

- | | |
|--|--|
| <p>14 17 ans d'Expo-Vente
Trois passionnés aux commandes</p> <p>22 Salon de Francfort
Automechanika - Lauréats 2010</p> <p>26 Les Agences Blue Water
Connaissance experte des produits</p> <p>28 NASCAR, c'est de la mécanique !
Pas sophistiquée ? Regardez-y à deux fois !</p> <p>30 De l'Atlantique au Richelieu
Rallye NAPA 5000 - 8 jours d'épreuves</p> <p>32 Hommage aux Bâtisseurs
Un cinquième gala très bientôt</p> <p>34 Êtes-vous prêt ?
L'hiver s'en vient, une fois de plus</p> <p>36 Nouvelle technologie
La dDrive, une boîte de vitesses à rapport variable à l'infini</p> <p>38 AIA Canada
Annonces d'intérêt général</p> | <p>40 Bosch tatoué sur le cœur
Un Monsieur Muffler convaincu et convaincant</p> <p>44 Les bougies
Leur entretien est-il encore de mise ?</p> <p>46 Vast-Auto Distribution et Groupe MMO
Plus de 30 000 \$ en dons</p> <p>48 Lubrification des moteurs
L'avenir, ce sont les huiles synthétiques</p> <p>50 Événements de l'industrie
Le salon AAPEX : un incontournable de l'après-marché</p> <p>54 Les filtres
Aide-mémoire</p> <p>56 La qualité, c'est toujours mieux !
Un service à valeur ajoutée, ça n'a pas de prix.</p> <p>58 Tournoi de golf Canadian Tire
575 000 \$ pour les enfants et les familles dans le besoin</p> |
|--|--|

Sommaire **Garagiste** Septembre 2010

DOSSIER SPÉCIAL FORMATION ET PERFECTIONNEMENT

- | | |
|---|--|
| <p>6 En prévision de l'hiver
Votre client est-il au courant ?</p> <p>8 Formation et compétence 2010-2011
Avez-vous fait votre choix ?</p> <p>10 Entretien et formation en ligne
Libre-service 8/24... au choix</p> <p>12 Bulletin OBD3
Chauffage et climatisation</p> <p>16 Julien Dupont - Or 2010
Un grand champion... en attente</p> <p>17 Conseil CARS
Planifier pour réaliser son plein potentiel</p> <p>18 Un rapport crucial de CARS
Formation égale réussite</p> | <p>20 50 ans de carrière
Les leçons d'un maître : Roland Giroux</p> <p>21 Comités paritaires
Une carte indispensable</p> <p>42 Formation continue
Avez-vous toutes les solutions ?</p> <p>52 Formation et service à la clientèle
La formation du personnel, un investissement rentable</p> <p>62 Centres de formation professionnelle
Opération de sensibilisation de l'AIA au Québec</p> |
|---|--|

DANS CHAQUE NUMÉRO...

- | | |
|---|---|
| <p>4 Mot de l'éditeur
Investir sans relâche dans le savoir</p> <p>24 Nouvelles de l'industrie</p> | <p>60-61 Produits en vedette</p> <p>60 Annonceurs</p> |
|---|---|

CALENDRIER DES ÉVÉNEMENTS 2010

14 et 15 septembre
Expo-Vente Uni-Sélect 2010
Hôtel des Seigneurs, Saint-Hyacinthe
Info : France Savary
☎ 450-641-6948
✉ fsavary@unisselect.com

14 au 19 septembre
Automechanika 2010
Frankfurt, Allemagne
✉ neeta.correa@canadamessefrankfurt.com

19 septembre
Défi en action pour un don Auto-Jobs.ca
Centre Équestre, Blainville
Info : Sophie Senneville ou Louis-Martin Jannard
☎ 514-321-2888
✉ recrutement@auto-jobs.ca
✉ ljannard@auto-jobs.ca
✉ http://www.events.runningroom.com/site/?tracelid=5627

24 et 25 septembre
Congrès UNI-PRO/Le Spécialiste
Hôtel Hilton, Montréal
Info : Julie Bureau
☎ 800-363-9876, poste 5
✉ jbureau@unisselect.com

24 septembre
Golf annuel de l'ARMA
Club de Golf Le Grand Portneuf, Pont-Rouge
Info : Jean-René Galarneau
☎ 418-527-4656
✉ jrgalarneau@videotron.ca



Notre nouvelle carte d'appel internationale.

Intermotor
Genuine Import Parts



de





Formation continue

Investir sans relâche dans le savoir

Qui oserait mettre en doute l'adage voulant que l'instruction ne doive jamais être perçue comme une dépense mais plutôt comme un investissement ?

C'est la conviction qu'entretient depuis toujours une immense majorité de citoyens envers les générations successives d'étudiants pour qui l'acquisition du savoir est la clé de voûte qui leur donnera accès au meilleur avenir possible.

Le marché de l'automobile compte parmi les secteurs qui ont connu depuis 20 ans les successions d'innovations technologiques les plus rapides et profondes. Il n'est donc pas exagéré d'affirmer que les professions qui encadrent ce secteur soient devenues les terreaux les plus fertiles à l'apprentissage du savoir, et que de nombreuses formations adaptées à différentes fonctions du marché aient été mises, au fil des ans, à la disposition des principaux acteurs.

Les travailleurs dans les ateliers de réparation et d'entretien font intimement partie de cette clientèle privilégiée. Ces séances de formation, dans plusieurs cas des mises à jour techniques, n'ont cessé de croître et de proliférer en suivant de près l'évolution de la technologie automobile.

En d'autres termes, le jeune diplômé en technique automobile qui vient tout juste d'entrer au service d'un atelier se retrouve de nouveau, malgré lui, en situation d'apprentissage continu...

tout comme lorsqu'il fréquentait l'école, à la différence qu'il est rémunéré pour le faire.

Cette notion de formation continue n'est pas le lot du seul marché de l'automobile. À titre d'exemple, tous les médecins sont tenus de suivre annuellement de telles séances, preuve à l'appui, afin justement de se tenir à jour dans leur propre domaine. Il n'y a, à mon avis, aucune raison pour laquelle les gens qui œuvrent dans un secteur de haute technologie comme l'automobile ne soient tenus d'en faire autant !

En cette période de la rentrée scolaire, je vous souhaite de profiter et de faire profiter vos employés de cette mine d'or que représente l'apprentissage continu et d'y investir sans relâche.

En terminant, n'hésitez pas à prendre contact de façon « continue » avec la source la plus complète et crédible d'information sur le marché de l'automobile en vous abonnant gratuitement à notre bulletin de nouvelles sur le portail www.autosphere.ca

Rémy L. Rousseau
remy.rousseau@autosphere.ca

Le Garagiste

Éditeur-fondateur Rémy L. Rousseau

Éditrice Isabelle Courteau

Rédacteur en chef Guy O'Bomsawin

Journalistes et collaborateurs

Pierre Bissonnette, Shirley Brown, Pierre Lalonde, Raynald Bouchard, Simon Dion-Viens, Frank Tonon, Jean-Luc Sauriol, Éric Descarries, Lesley Wimbush, François Charron, Alain Faleix, Gilles Couture

Coordinatrice de la production

Jarushka Fucikovsky

Graphiste Olivier Rhême

Réviseurs et traducteurs

Richard Roch, François Charron et Émile Bournival

Photographes Marie-Josée Rousseau

Adjointe administrative Françoise Poynee

Responsable de la diffusion Nancy Belleville

Adjointe aux ventes Marie-Hélène Côté

Directeurs développement des affaires

Luc Champagne luc.champagne@autosphere.ca
514-945-1299

Québec

Réjean A. Rousseau rejean.rousseau@autosphere.ca
450-649-9007

Abonnement

1 an : 29,95 \$ 2 ans : 49,95 \$ 3 ans : 59,95 \$

Publié par

Rousseau Communication Automobile
455, rue Notre-Dame Est, bureau 311
Montréal, QC H2Y 1C9

☎ 514-289-0888/877-989-0888

☎ 514-289-5151

✉ administration@autosphere.ca



ROUSSEAU
COMMUNICATION AUTOMOBILE

La revue *Le Garagiste*, membre de l'AIA Canada, est publiée 7 fois par année. La direction laisse aux auteurs l'entière responsabilité de leurs textes. Les articles non signés relèvent de la rédaction. Toute reproduction totale ou partielle n'est permise qu'avec l'autorisation écrite de l'éditeur. Le masculin est employé comme genre neutre dans le but d'alléger les textes; on ne doit y voir aucune discrimination.

Canada

Nous reconnaissons l'aide financière du gouvernement du Canada par l'entremise du Fonds du Canada pour les périodiques (FCP) pour nos activités d'édition.

Postes Canada

Convention de la Poste-publications n° 40014105.

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à Rousseau Communication Automobile / Service des abonnements, 455, rue Notre-Dame Est, bureau 311, Montréal, QC H2Y 1C9

Dépôt légal Bibliothèque nationale du Québec, Bibliothèque nationale du Canada, ISSN 1711-2842

FSC LOGO HERE (SOLISCO'S JOB)

RECYC-QUÉBEC
Québec

Mon auto, j'en prends soin

AAPEX



SOGHU
Société de gestion de l'auto-école

CARS
Canadian Automobile Repair Service

aia
Canada

CCAB
Canadian Car Association of Business

CCAA
Canadian Car Association

autoSphere
Portail d'affaires canadien de l'automobile

Amérique du Nord. Asie. Europe.

Des technologies de freinage d'origine pour tous les véhicules.



Plaquettes de frein à disque supérieures QuietCast^{MC} de Bosch . Les seules plaquettes qui réunissent plus de 70 ans de savoir-faire en freinage d'origine, une cale laminée à âme en caoutchouc, des matériaux de friction spécifiques aux plateformes et une technologie de cale moulée. Le résultat, c'est des distances de freinage plus courtes et des rotors et plaquettes qui durent plus longtemps. Et avec 789 numéros d'article, aucun véhicule n'est oublié. **QuietCast^{MC}. Du chef de file mondial en équipement d'origine et en innovation.** Visitez-nous à www.bosch.ca ou composez le 1 800 618 4729.



BOSCH

Des technologies pour la vie



Pierre Bissonnette
pierrebissonnettejr@sympatico.ca

En prévision de l'hiver

Votre client est-il au courant ?

Au Canada, l'automne est magnifique, n'est-ce pas ?

Toutes ces splendides couleurs –rouge, vert, jaune, orange – mais pas de blanc... pas encore !

Non, le sol n'est pas encore blanc, pas encore. Cependant, bientôt, le toit noir sera changé en toit blanc. C'est le bon moment d'éduquer vos clients sur ce qui s'en vient avec la prochaine saison hivernale.

Pneus d'hiver

Mentionnons d'abord que la neige et la glace sont une réalité dans la plupart des provinces canadiennes, ce qui nous oblige à porter une attention toute particulière aux pneus d'automobiles. Bien que l'utilisation des pneus d'hiver ne soit pas obligatoire dans toutes les provinces, ça demeure définitivement une bonne pratique. Votre clientèle sait-il exactement ce qu'est un pneu d'hiver ? Ce n'est certainement pas un pneu toutes saisons ni un pneu d'été. Un pneu d'hiver affiche le symbole d'un flocon de neige sur le flanc et où il est également inscrit que c'est un pneu d'hiver. Sur certains modèles, il est écrit MS (mud and snow), alors que d'autres sont faits pour la neige et la glace.

Pour les voitures à traction, il est fortement recommandé de chausser quatre pneus d'hiver. C'est l'unique façon de faire. S'ils sont légèrement usés, on doit monter

les meilleurs sur les roues arrière afin d'améliorer le freinage, car c'est là que l'adhérence doit être maximale. Pour les voitures à quatre roues motrices (AWD), les pneus doivent tous avoir un diamètre similaire. Une rotation régulière des pneus est aussi une bonne chose.

Usure de la bande de roulement

Il faut expliquer au client comment interpréter l'indicateur d'usure de la bande de roulement. Montrez-lui la ligne continue en caoutchouc au fond de cette bande. Si l'usure de la bande est proche de cette ligne ou en plein dessus, le pneu est très usé. Expliquez-lui également que le mélange employé pour les pneus neige/glace est plutôt mou et qu'il usera rapidement si on conduit le véhicule sur le pavé sec ou chaud. Il faut démonter ces pneus pendant la saison estivale ou si le client prévoit voyager vers un climat plus doux. Quand vous assemblez les pneus d'hiver, prenez soin de ne pas endommager les capteurs TPMS. Si vous en brisez un par mégarde, il faudra reprogrammer le système.

Huile et filtres

Les filtres et les huiles doivent être changés régulièrement. De nos jours, certains

types de moteurs emploient de l'huile 5W20 en raison des arbres à cames en tête. C'est pourquoi l'huile doit pouvoir s'y rendre rapidement. Employez toujours des filtres de qualité. Les filtres moins chers comptent moins de capacité filtrante en microns et font un moins bon travail. Cela vaut pour tous les filtres. Jetez également un coup d'œil au liquide de refroidissement et vérifiez son point de congélation.

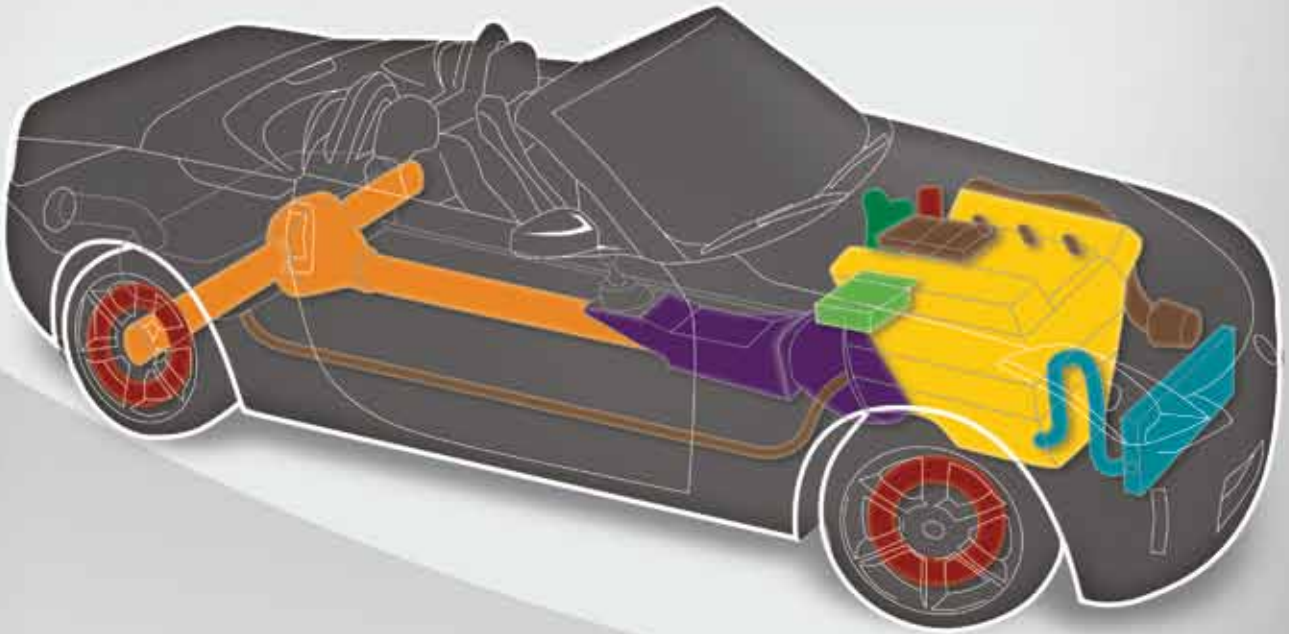
Les bougies

Les bougies sont un élément important pour assurer un bon fonctionnement du moteur. Il m'est arrivé d'installer six marques de bougies différentes sur le même moteur V6 (en suivant les recommandations du constructeur, bien sûr), et croyez-le ou non, le moteur a démarré parfaitement à chaque fois et roulait bien ! Utilisez la marque de votre choix, mais assurez-vous d'avoir le bon type de bougie pour chaque moteur.

Les bougies utilisées sur les moteurs modernes doivent posséder la bonne gamme de chaleur et les pièces composantes doivent être de qualité supérieure (électrode centrale et de masse). Bon conduite et bon hiver ! ■



***Maintenant, nous offrons
un service complet!***



Valvoline^{MD} offre maintenant une gamme complète de produits chimiques pour entretien automobile Série professionnelle Valvoline. Avec la Série professionnelle Valvoline, vous obtenez un vaste choix de produits, de services et de solutions de qualité professionnelle, tous appuyés par des programmes de marketing qui sont parmi les meilleurs dans l'industrie. La Série professionnelle Valvoline offre aux consommateurs le meilleur rapport qualité-prix et vous aide à augmenter vos ventes.





Guy O'Bomsawin
guy.obomsawin@autosphere.ca

Formation et compétence 2010-2011

Avez-vous fait votre choix ?

Une tournée révèle qu'on a partout au Québec le souci de veiller à ce que les compétences soient du plus haut calibre, et que toutes les options soient envisagées voire adoptées.

Constamment en évolution, l'offre de formation donne plus que jamais l'occasion aux techniciens et aux gestionnaires de réviser leur savoir, de l'approfondir, et de mettre leur expertise à niveau.

Même si l'appellation de plusieurs cours semble la même depuis longtemps, tous sont régulièrement mis à jour en fonction de l'évolution de la technologie, et les passionnés n'hésitent d'ailleurs pas à s'y réinscrire.

Voici en bref l'essentiel de l'offre de 2010-2011, telle qu'elle apparaissait à la fin d'août.

Au fil de l'évolution

Chez CARQUEST, l'Institut technique a une programmation étroitement fondée sur les défis de l'évolution technologique, programmation offerte dans 18 régions.

Celle-ci compte annuellement de cinq à six nouveaux cours. D'ici à juin 2011, ses formateurs auront tenu 90 sessions, à raison de cinq par région.

Cybercours et mentorat

Chez NAPA, l'offre de NAPA Excellence se fait en deux modes : cybercours en partenariat avec CARS et cours de gestion NAPA PROShop combinés à plusieurs heures de mentorat.

De fait, l'offre permanente est de 300 vidéos en français, en mécanique comme en gestion, alors que d'ici à 2011, 4 cours donnés en 8 régions et sous-régions sont au programme de NAPA PROShop.

Résolution de problèmes

Chez Uni-Sélect, TechPro offre, tant en ses propres installations qu'en 11 centres de formation professionnelle, des sessions sur mesure destinées aux techniciens engagés dans la formation continue.

Sa programmation trimestrielle touche à 16 disciplines techniques comprenant de 1 à 3 sessions durant lesquelles l'accent est surtout mis sur la résolution de problèmes. Quatre cours en gestion sont également offerts.

Présents en 6 régions, les comités paritaires offrent la formation nécessaire à l'obtention d'une carte de compétence ainsi que des cours de perfectionnement.

En classe comme en atelier

Vast Auto et le Groupe MMO préconisent également une formation qui, par l'Académie Vast Auto Distribution, porte tant sur la gestion que sur le perfectionnement des techniciens.

La formation se fait en classe ou en atelier, où elle est carrément adaptée aux besoins de chacun et donnée dans l'environnement technologique qui leur est familier.

Autres options

Le réseau Canadian Tire compte toujours sur le soutien permanent d'une formation en atelier, pour laquelle il dispose d'un expert et d'une gamme de quelque 180 cours.

En matière de gestion le Groupe Du-So, de Québec, a par ailleurs opté pour l'offre de Consultant GGE, soit un mentorat de 24 heures réparti sur 8 semaines, qui touche en camp d'entraînement 8 volets d'opérations.

Quant au Groupe Monaco, il fait appel aux services de CARS, et d'OBD3 Solutions : un fournisseur essentiellement axé sur le diagnostic.

Enfin, d'ici à la mi-janvier, deux cours sont offerts en 6 villes aux membres du Service de soutien total d'ACDelco.

En atelier ou à domicile

En parallèle, CARS, fournisseur de vidéo-cours par Internet depuis 2007, offre en français 225 cours de mécanique et 75 de gestion; 40 ont été ajoutés à la programmation 2010-2011.

Ce service, qui permet aux utilisateurs de suivre les cours à leur rythme, soit en milieu de travail, soit à domicile, est accessible par l'entremise de distributeurs ou par abonnement.

Spécialité : le diagnostic

À l'instar de CARS, OBD3 Solutions, qui est également fournisseur dans le domaine de la formation, ne traite que de diagnostic pointu et de la démarche propre à chaque cas.

Côté santé et sécurité, il est à retenir qu'AutoPrévention offre gratuitement des cours.

Une quinzaine de cours magistraux, d'une durée de 3 à 12 heures selon le sujet, est à son programme 2010-2011. Ces cours, privés ou accessibles à tous, sont donnés dans les régions où on en fait la demande.

Où en êtes-vous ?

Comme les sessions des fournisseurs s'ajoutent à ce tableau, ce survol est fort indicateur de la priorité accordée à une formation et à un perfectionnement incontournables. Où en êtes-vous pour 2010-2011 ?

Cet article est aussi en mode virtuel sur autosphere.ca - onglet Magazines et sous-onglet Entretien mécanique; quant à l'onglet Formation, sous lequel on trouve les hyperliens, il est sous Ressources. ■

LIENS INTERNET

ACDelco SST
techconnectcanada.com

AutoPrévention
autoprevention.qc.ca

CARS
cars-council.ca

CPA Cantons-de-l'Est
cpaestrie.qc.ca
carbure.ca

CPA Lanaudière-Laurentides
cpa-l1.com

CPA Mauricie
cpiamauricie.com

CPA Montréal
cpamontreal.ca

CPA Québec
cpaquebec.com

CPA Saguenay
cpasaguenay.com

Groupe Du-So
du-so.com

Groupe Monaco
groupe-monaco.ca

NAPA Excellence
napaexcellence.ca

OBD3 Solution
obd3solutions.com

Vast Auto
vastauto.com

Aperçu des cours

En classe et en atelier

Bien que le nombre de vidéocours offerts par l'Internet soit impressionnant, les cours donnés en classe ou en atelier occupent une bonne place par leur nombre et leur diversité. Plusieurs sont carrément nouveaux. En voici un aperçu, toutes offres confondues :

- Alignement
- Analyse de la signature de pression
- Antivol
- Appareils de mesure électriques et électroniques
- Contrôle des émissions
- Coussins gonflables
- Diagnostic à l'aide du système de correction de l'alimentation en carburant
- Diagnostic avancé – Chrysler, Ford, GM, Véhicules asiatiques / 4 cours
- Diagnostic de réparation des systèmes de surveillance de la pression des pneus
- Diagnostic des capteurs MAF et MAP
- Diagnostic des commandes de transmission électronique
- Diagnostic des ratés moteur et des capteurs d'allumage
- Diagnostic des réseaux de communication
- Diagnostic des sondes O2
- Diagnostic des systèmes antipollution gérés par l'OBD-II
- Diagnostic du système d'évaporation à dépression naturelle
- Diagnostic du système de charge et du démarreur - Tous modèles
- Diagnostic du système de surveillance de la pression des pneus
- Diagnostic efficace des problèmes de démarrage
- Diagnostic efficace des problèmes de rendement moteur
- Diagnostic et réparation des systèmes de retenue supplémentaire
- Diagnostics du réseau CAN
- Diagnostics OBD-II Honda
- Diesel
- Électricité et électronique appliquées à l'automobile
- Électricité et système d'alimentation *
- Électromécanique
- Fonctionnement et diagnostic du volet d'air contrôlé par ordinateur
- Formation CTI spécialisée sur les systèmes électroniques - Module 2
- Freins *
- Gestion électronique du moteur - Allumage et Injection / 2 modules
- Initiation à la technologie hybride
- Intégration simplifiée du mode 6 dans le diagnostic
- Conduite sécuritaire des chariots-élévateurs
- SIMDUT
- Métrologie *
- Moteurs à combustion interne *
- Réseaux de communication
- Système d'évaporation
- Système de surveillance de la pression des pneus
- Systèmes de freinage antiblocage
- Techniques de diagnostic des paramètres mécaniques
- Transmission de pouvoir *
- Utilisation de l'analyseur de dernière génération

* Cours préparatoire aux examens de qualification des CPA

Aperçu des nouveaux vidéocours

- Commandes informatisées – Diagnostics des capteurs
- Commandes informatisées – Entrées et Sorties / 2 modules
- Diagnostic des pannes de démarrage – Modules 1 et 2
- Diagnostic des ratés – Modules 1 et 2
- Diagnostic du système de recyclage des vapeurs de carburant
- Diagnostics embarqués génération II – Modes OBD II
- Systèmes d'allumage - Chrysler et Ford / 2 modules
- Systèmes d'infodivertissement
- Systèmes de commande des groupes motopropulseurs de Chrysler – Diagnostics 4
- Systèmes de CVCA auxiliaires
- Systèmes de freinage antiblocage – Chrysler, Ford, GM, Honda, Toyota / 5 modules
- Systèmes de refroidissement
- Systèmes hybrides bimodes
- Systèmes hybrides Toyota
- Utilisation du scanneur – Bosch, OTC, Snap-on / 3 modules
- Utilisation du scanneur logique

Lieux de formation

En raison des facilités qu'offrent les écoles, de nombreux cours traditionnels sont donnés en partenariat avec les centres de formation professionnelle, sinon en des lieux aussi appropriés. Il est possible de bénéficier de ce type de formation dans quelque 25 villes.

Entretien et formation en ligne

Libre-service 8/24... au choix

En 2000, on se demandait de quelle façon l'ensemble des techniciens pourraient accéder à une formation qui, seule, évite l'irréparable... la compétence étant la carte maîtresse de l'industrie. NAPA a une solution incomparable.

En passant à l'action en 2007 avec le partenariat de CARS, le distributeur a centuplé l'offre de formation et en a facilité l'accessibilité d'un océan à l'autre. Consciente de l'enjeu, NAPA a fait plus qu'en prendre la mesure.

En 2010, vu la multiplication, la diversité et la complexité des technologies, le défi voulant que l'expertise des équipes de techniciens soient du plus haut calibre atteint un niveau sans précédent.

135 cours ou plus

Le nombre de cours couvrant grosso modo ce qui constitue l'univers de NAPA et de sa clientèle est à toutes fins utiles de l'ordre de 800, dont quelque 135 s'adressent spécifiquement aux techniciens automobiles.

De plus, en cliquant sur l'un des onglets du site www.napaexcellence.ca, on accède à ce que les fournisseurs ont préparé de mieux afin de guider les experts en entretien et en réparation.

Un immense pas a donc été fait en quelques années pour faciliter l'indispensable formation continue d'un personnel dont les contraintes de temps et de déplacement empêchaient la mise à jour à volonté.

En ligne à l'atelier

L'initiative de NAPA fait en sorte qu'un virage majeur a eu lieu au sein de l'industrie, un nombre grandissant de garagistes imbriquant la formation dans leur gestion quotidienne.

Selon leurs effectifs et leurs installations, les uns ont un espace réservé à la formation en ligne, et les autres la rendent pareillement accessible par l'entremise de terminaux répartis dans leur atelier.

Quant aux techniciens, souvent plus avides de savoir les uns que les autres, ils sont enthousiasmés par le fait de ne plus avoir à suivre des cours du soir, après d'harassantes journées à se concentrer. ■

LA SOLUTION PREMIÈRE

Quant aux cours auxquels ils ont accès en leur lieu de travail, offerts en un ou en deux modules vidéo de deux heures, au passage d'ailleurs reconnus sans délai par un certificat, les techniciens les estiment efficaces.

Le contenu, le rythme, les résumés et les trucs, à l'instar de ce qu'il y a lieu de montrer par des caméras complémentaires ou par l'affichage de l'équipement électronique, sont d'un précieux soutien.

Directrice de NAPA Excellence, Nathalie Gareau souhaite que tous les garagistes adoptent cette incontournable formule et l'intègrent à leurs activités courantes. Telle est la solution première.

Invités à témoigner, trois techniciens, de Montréal, de la Montérégie et du Centre-du-Québec, ont volontiers accepté de confirmer ce fait.

UNE BROCHETTE DE 19 COURS

Par ce programme libre-service accessible en tout temps, chacun de ces trois techniciens aura suivi, en moins d'un an et durant les journées de travail, environ la moitié de tous ces cours :

- Analyse des cinq gaz
- Capteurs de rapport air-carburant - Réduction des émissions
- Circuits d'allumage avec bobine sur bougie, de Ford et Chrysler
- Systèmes de commande des groupes motopropulseurs de VW - 2 modules
- Composants et fonctionnement - Technologies hybrides
- Systèmes CVC à deux zones et multizones - Climatisation
- Diagnostic du compartiment-moteur
- Diagnostic embarqué de génération II - Avancé
- Diagnostic sans code d'anomalie - 2 modules
- Convertisseurs catalytiques - Réduction des émissions
- Injection directe de carburant - Réduction des émissions
- Sécurité - Technologies hybrides
- Sondes d'oxygène à commutation
- Systèmes CVC automatiques
- Systèmes électroniques de pointe
- Systèmes hybrides Toyota
- Systèmes perfectionnés de contrôle de l'évaporation de carburant



JEAN CHÉNIER - MONTREAL

Au *Centre de l'auto Beaumont*, au cœur de Montréal, la formation est orchestrée par l'ex-enseignant Paul Lévesque, qui y agit aussi comme mentor.

Bien qu'aucun apprenti, technicien ou préposé ne soit tenu de profiter de cette formation en ligne, tous y trouvent un complément qui enrichit les connaissances de l'équipe. De janvier à août, ils se sont inscrits à 32 cours.

À 34 ans, Jean Chénier, qui a été formé il y a 10 ans à l'*École des métiers de l'équipement motorisé de Montréal*, vient tout juste d'obtenir son certificat de Compagnon Mécanicien 2^e classe, émis par le *CPA Montréal*.

Lorsqu'il a été question de profiter personnellement des avantages du programme *NAPA Excellence*, c'est lui qui a suggéré à Jean d'opter pour une formation sur l'analyse des cinq gaz et sur ce qui s'y rattache.

Jean sait très bien à quoi s'en tenir maintenant au sujet des capteurs et des problèmes de catalyse, allant de l'obstruction et de la surchauffe à la décomposition interne.

Ce qu'il apprend ou approfondit par le petit écran, suivant un horaire fixe, renforce sa passion pour un diagnostic qui touche autant les émissions que le rendement moteur et tout ce qui se cache sous le capot.



SYLVAIN PERRIN - SAINT-HUBERT

À 40 kilomètres à l'est, chez *Auto LDL* située à proximité de la base militaire de Saint-Hubert, on a le même engouement pour ce qu'offre *NAPA Excellence* depuis bientôt trois ans.

À raison de plus d'une dizaine de cours par année, qu'il suit à sa guise durant les périodes de moindre achalandage, Sylvain Perrin apprécie grandement le double avantage majeur qu'offre la télématique.

Doté d'une indomptable envie de tout savoir, il a systématiquement le réflexe de trouver, par voie de concepts ou d'information primordiale, ce à quoi il y a lieu d'être alerte.

C'est sous ce titre qu'il place, entre autres, les problèmes répétitifs ou, encore, la procédure de réparation des fils reliés aux systèmes des coussins gonflables.

Des volets tel l'autodiagnostic de l'OBD-II comme l'interrelation des systèmes informatisés, la climatisation électronique, les dessous des hybrides ou, encore, un rappel des notions de base le ravissent.

Technicien depuis 27 ans, Sylvain estime que le tandem *NAPA Excellence* et *NAPAFIX*, dont les services sont constamment accessibles, est un soutien d'un niveau exceptionnel et dont la conseillère technique bénéficie tout autant.



FRÉDÉRIC VALLÉE - TROIS-RIVIÈRES

À Trois-Rivières, cette fois, chez *Trafik Pneus et Mécanique*, la formation continue occupe également une place importante; à tel point qu'elle fait l'objet d'asignations par bons de travail pour qui se porte volontaire.

Comme ses collègues, le technicien Frédéric Vallée, formé au *Centre de formation professionnelle Qualitech* en début de décennie, y a trouvé dès la fin de son cours l'extension parfaite de son milieu de formation, mais pratique en tête.

La formation accessible par *NAPA Excellence* comble sa passion de *se casser la tête* face à des cas non répétitifs et d'en apprendre quotidiennement.

Parmi ses bonheurs, il y a le truc du bêcher par lequel on obtient vite, simplement et précisément, le taux de méthanol que contient le carburant, *sans dépenser en fou*.

Mais il y a aussi l'initiation à l'approche technique des Allemands, tel que le démontre le cours sur le groupe motopropulseur de Volkswagen, sinon les caractéristiques d'une injection directe qu'il faut absolument connaître.

Cependant, un rappel de l'approche classique de diagnostic sans l'assistance de codes d'anomalie l'emballait autant que ce que réservent les systèmes perfectionnés de contrôle de l'évaporation de carburant. ■

**Les démonstrations de la quasi-totalité des videocours en ligne,
qu'on peut mettre en pause à tout moment, se font sur des véhicules.**

TSB-20A-9707

MARQUE : Honda Civic

CATÉGORIE : Chauffage et Climatisation

ANNÉE : 2003

MOTEUR : 4-1668 cc 1,7 L ACT MFI

TRANSMISSION : Automatique

SOUS-CATÉGORIE : Climatisation

PLAINTES DU CLIENT

L'air climatisé fonctionne continuellement.

SYMPTÔME

Le compresseur ne désengage pas.
Le compresseur a été remplacé.

CODE D'ERREUR

Aucun

OBSERVATIONS DU TECHNICIEN

Le compresseur est toujours engagé.
Le compresseur ne fait pas de cycles.

TESTS SIGNIFICATIFS

Vérifiez la tension de l'interrupteur d'air climatisé (AC switch) au module de contrôle de chauffage (heater control head) sur le fil LT GRN/RED en sélectionnant l'interrupteur de OFF à ON; la tension devrait passer de 0 volt, interrupteur à OFF, à plus de 9 volts, interrupteur à ON.

Déconnectez le fil jaune du module de commande multiplex (multiplex control unit) terminal E24 au PCM et vérifiez si le compresseur s'engage toujours. (Le compresseur ne fonctionne pas quand le fil jaune du module multiplex est déconnecté du PCM.)

TESTS SIGNIFICATIFS

Vérifiez la tension au moyen d'un voltmètre au fil BLU/WHT sur la broche F9 du module de commande multiplex en sélectionnant l'interrupteur de OFF à ON. L'interrupteur : La masse est toujours présente quand le moteur est en marche, et la tension est de 3,5 volts quand le moteur ne tourne pas.

Déconnectez le module de commande de l'air climatisé (AC control head) et vérifiez la tension au moyen d'un voltmètre au fil BLU/WHT de la broche F9 du module de commande multiplex. Multiplex : on trouve 12 volts en provenance du module de commande multiplex quand le module de commande de chauffage est déconnecté.

SOLUTION

Remplacer le module de commande de chauffage

STRATÉGIE DE FONCTIONNEMENT

L'interrupteur de l'air climatisé du tableau de bord applique une tension à un transistor situé dans le module de commande de chauffage; le transistor met à la masse le signal de 12 volts en provenance du module de commande multiplex. Le transistor étant court-circuité, le multiplex recevait le message de commander le relais du compresseur par l'entremise du PCM.

Note : Du Multiplex au PCM, c'est un signal data.

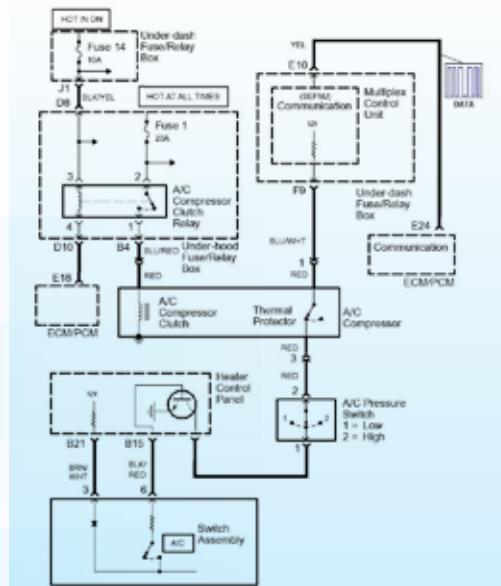


Diagramme électrique pour l'embrayage du compresseur et l'air climatisé

L'ENDROIT À VISITER

14 ET 15 SEPTEMBRE 2010

HÔTEL DES SEIGNEURS ST-HYACINTHE

1200 rue Johnson St-Hyacinthe

De 13h30 à 22h

TIRAGE D'UNE CROISIÈRE PAR JOUR

SUR LE FREEDOM OF THE SEAS



DE 30 000\$ EN PRIX INSTANTANÉS

- Obtenez des milles de récompense AIR MILES^{MD} sur chaque achat
- Plusieurs primes aux kiosques des fournisseurs



DE 100 EXPOSANTS

*de marques nationales sur
une superficie de 85 000 pi²*

- Nouveaux produits
- Outillage/équipement
- Démonstrations sur place



VENEZ NOUS VISITER

PLUS D'INFORMATION AUPRÈS DE VOTRE GROSSISTE.

WWW.UNI-SELECT.CANADA.COM



Auto Parts Plus



Auto Plus





Guy O'Bomsawin
guy.obomsawin@autosphere.ca

17 ANS SOUS LE SIGNE DE LA PASSION

Le bâtisseur

Sherbrookoïse d'origine, Richard Roy a les pieds bien sur terre même si, à 16 ans, il avait déjà sa propre embarcation. Homme d'une vision légendaire, sa passion de loup de mer a une portée qui va du Saint-Laurent aux Caraïbes.

Il y a 19 ans, à son arrivée chez *Uni-Sélect*, Richard visait déjà à transformer l'automnale session d'achat en un *Super Circuit* de vente fondé tant sur les grossistes que les fournisseurs.

Avec leur indéfectible soutien, s'ouvrait donc en 1993 un carrefour tout-en-un et à haute visibilité. Destinée aux garagistes comme à toute clientèle d'*Uni-Sélect*, il allait faire école.

Concept clé en main, le lieu offrait moult avantages : nouveautés,

panoplie de produits et de marques facilitant un choix éclairé, échanges, rencontres et tribune de reconnaissance.

Sa configuration fera en sorte que par un même canal les visiteurs aient une vue complète de l'équipement, de l'outillage, des pièces et des produits connexes, tant en mécanique qu'en carrosserie.

Retraité actif, Richard Roy est directeur des Ventes de *Pièces d'auto Lacroix*.



La relève

Mordu de voitures depuis sa tendre enfance, Ben Michaud rêvait du monde des pièces. Il y est arrivé en 1993 par *Xerox*. Ainsi, en 2005, entrait-il chez *Uni-Sélect*.



Étrangement, Ben a connu sa première journée dans l'automobile par le Brunch Reconnaissance d'un *Super Circuit* à ses tout premiers débuts.

Plus tard, chez *Permatex*, il constate qu'en 6 éditions ses ventes ont décuplé. Il précisera d'ailleurs que, de 2000 à 2010, les ventes reliées à cet événement sont passées de 1,2 à 3,2 millions.

En prenant, en 2005, la relève de Richard Roy, à qui l'on doit une structure

et une tradition qui n'ont jamais cessé d'attirer un flot considérable de clients, Ben y a mis à son tour du sien.

Issu des fournisseurs, il continue à raffiner la formule et lui donne le nom d'*Expo-Vente*. Il y ajoutera surtout un côté festif enrichi de nombreux et divers incitatifs.

Tout en supervisant ce chantier permanent, Ben Michaud, directeur Ventes et Marketing chez *Uni-Sélect*, a transmis le flambeau à Mario Comtois.



UN ÉVÉNEMENT CLÉ



Il n'y a rien de tel que l'*Expo-Vente d'Uni-Sélect* pour comparer différentes marques d'équipements en démonstration et acheter de façon éclairée.

Ronny Pooch
Propriétaire du
Garage Ronny Pooch
Le Spécialiste - Sainte-Julie

La continuité

Trio complet que celui de ces passionnés de la mer, de la terre et de l'air. Mario Comtois, qui a pris le relais, ne jure, quant à lui, que par l'avion : symbole d'une rapidité d'exécution devenue le suprême défi.

De la garde fort expérimentée d'*Uni-Sélect*, pour qui le volet de la logistique des ventes n'a aucun secret, Mario a tout de suite rendu possible l'ajout à l'*Expo-Vente* de l'achat fait sur place, avec livraison rapide.

Son expertise en représentation a, en outre, influé sur la préparation du catalogue connexe qui s'harmonise parfaitement avec l'approche de présentation des fournisseurs.

Spécialiste du voyage combinant affaires et agréments, on doit à

Mario de donner pleine envergure au thème de 2010, *Surfin' US!*, puisque que deux grandes croisières y seront tirées.

Il est à signaler que cette édition de l'*Expo-Vente* est, par ailleurs, la première dont les préparatifs avec les partenaires se sont faits par réunions Internet plutôt que par une tournée des régions.

Chez *Uni-Sélect*, Mario Comtois est directeur Comptes majeurs et Promotions. ■



Grâce à l'ampleur de l'*Expo-Vente d'Uni-Sélect*, ma clientèle voit en une seule visite la vaste gamme de produits de marques nationales qu'offre le réseau.

Sylvain Lacroix
Propriétaire de
Pièces d'autos Lacroix



L'*Expo-Vente d'Uni-Sélect* offre l'occasion de vendre de l'équipement à un nombre impressionnant d'ateliers et de grossir notre liste de clients potentiels.

Jean-Yves Delfosse
Propriétaire
d'Équipements Delfosse





Guy O'Bomsawin
guy.obomsawin@autosphere.ca

Julien Dupont - Or 2010

Un grand champion... en attente

En mai, Julien Dupont relevait tout un défi en devenant en Mécanique le onzième médaillé d'Or de l'histoire des Olympiades québécoises : une performance remarquable.

Aux deux ans, les élèves de nos écoles professionnelles sont invités à se surpasser en s'inscrivant à des olympiades qui en marqueront plusieurs pour la vie. Julien Dupont en est un témoin de premier ordre.

Du haut de ses 19 ans tout fraîchement sonnés, c'est avec un sérieux, un aplomb et une élocution remarquables qu'il décrit, à deux pas de son école, l'expérience exceptionnelle et inoubliable qu'il a eu le privilège de vivre.



« C'est au début de ma formation en mécanique que j'ai eu à subir la plus dure épreuve, affirme Julien Dupont, alors que j'ai dû limer des blocs d'aluminium durant 75 heures ! »

Prédestiné

En l'écouter, on constate à quel point son attitude et sa propension à tout connaître et à tout maîtriser le prédestinaient à

occuper la première marche du podium.

Bien qu'on lui ait préalablement indiqué que ces olympiades devaient être vues comme une traversée du désert ou l'ascension de l'Everest, Julien y voyait un objectif à sa mesure.

La dure école de Marc Tanguay et de son groupe sélect allait en 1800 heures, additionnées de 350 heures de formation complémentaire, le préparer à devenir l'un des techniciens les plus brillants de la relève.

Bolé du diagnostic

D'élève fort en français et en mathématiques du Collège Antoine-Girouard, il est devenu en peu de temps le numéro un en Mécanique de l'École professionnelle de Saint-Hyacinthe et un bolé du diagnostic.

Même si tout lui semble facile, il affirme qu'il n'aurait pas eu l'Or s'il n'avait pas consacré un nombre considérable de soirs et de fins de semaine à enrichir, sous l'œil de Marc, ses formations théorique et pratique.

De cet accomplissement qu'il voit comme un investissement majeur en ses capacités, il retire une grande fierté de même que l'impayable satisfaction d'avoir déjà fait un immense bout de chemin.

Discipliné

L'expérience est d'autant marquante, que les épreuves qu'il a remportées devant public et dans un contexte à très haute tension prouvent à quel point il a assimilé les concepts et compris l'importance des procédures.

Fêru de discipline - l'armée l'intéresse mais non le militarisme - rien n'est laissé au hasard, négligé ou simplement omis; on peut lui faire une absolue confiance. Il a pour principe que ce qui doit être fait mérite de bien l'être.

En pleine transition entre championnat et carrière, Julien continue d'offrir des services d'entretien nautiques aux plaisanciers de Longueuil. Ce qu'il fait avec un collègue, sous le nom de *Boat-ux*.

En attente

Si ceci laisse croire qu'il a le pied marin, on peut être sûr qu'il l'a quand même bien au plancher quand il s'agit de mécanique automobile, puisqu'il a travaillé à l'atelier *Canadian Tire* de Beloeil durant deux étés.

Technicien de défi, il a horreur des routines à caractère répétitif. Qui aura la chance de le compter parmi son personnel ? ■

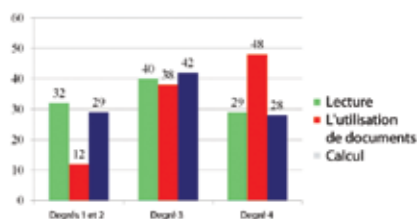


Planifier pour réaliser son plein potentiel

Lire, être capable d'utiliser des documents et savoir calculer constituent des compétences essentielles d'une importance capitale dans n'importe quelle industrie — y compris celle de l'automobile. C'est dans ce contexte que le *Programme Force motrice* du Niagara College supervise un nouvel outil mis au point par le Conseil CARS et conçu pour aider les éducateurs et les employeurs à définir les compétences essentielles des professionnels et des nouvelles recrues.

Voici comment Julie Stuart, professeure, groupe de travail sur le perfectionnement académique et le développement des entreprises, explique l'empressement du Niagara College de piloter ce nouvel outil d'évaluation des compétences essentielles conçu à l'intention des professionnels de l'industrie : « Nous voulions, de prime abord, déterminer les degrés de compétence des étudiants pour élaborer un plan d'action qui les aidera à atteindre leur plein potentiel et élèvera leurs compétences à des niveaux égaux ou supérieurs aux normes de l'industrie. »

Résultats de l'évaluation
des compétences essentielles par CARS
chez les étudiants du Niagara (2009)



Ce genre d'évaluation officielle des compétences cadre bien avec le *Programme Force motrice* du Niagara College. Comme l'explique le coordonnateur du Programme, Wayne Toth : « Dans le cadre de notre programme coopératif, nos étudiants sont envoyés, durant quatre mois en stage de travail pour acquérir de l'expérience et trouver du travail à la fin du programme de deux ans. » Le *Programme Force motrice* du Niagara College est

fortement soutenu et conseillé par un comité consultatif du programme (CCP) formé de représentants d'entreprises locales du secteur de l'automobile.

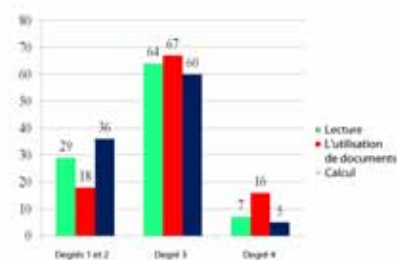
La participation volontaire de 95 étudiants du *Programme Force motrice* et du *Programme de préapprentissage - Technicien d'entretien automobile* à ce projet pilote s'est révélée bénéfique pour les étudiants, le collège et les employeurs.

« La performance des étudiants de deuxième année se rapproche généralement plus des normes de l'industrie. Ainsi, les employeurs peuvent être assurés que les compétences nécessaires sont enseignées et que les compétences améliorant l'employabilité sont intégrées dans le programme d'études », explique Julie Stuart.

Le projet pilote des compétences essentielles offre aux étudiants :

- une introduction aux compétences essentielles dans le contexte de l'industrie;
- une évaluation réaliste de leur degré de compétence;
- une appréciation de l'utilisation du curriculum vitae pour démontrer leur capacité d'acquérir des compétences essentielles dans leur travail;

Résultats comparatifs sur les compétences essentielles
des professionnels de l'industrie, des apprentis et des
étudiants de l'automobile émis par CARS (2005)



- un certificat d'évaluation et une lettre de réussite décernée par le Conseil de CARS, en partenariat avec le Collège Niagara, aux étudiants qui respectent ou surpassent les normes de l'industrie (degré 3) dans leur *Évaluation des compétences essentielles*.

« L'Évaluation des compétences essentielles du Conseil CARS est un outil que le *Programme Force motrice* continuera à utiliser et à recommander, » conclut Wayne Toth. Il démontre clairement les forces et les faiblesses au chapitre de la lecture, de l'utilisation des documents et du calcul, en plus d'identifier les besoins de perfectionnement.

De plus, l'outil d'évaluation et ce qui en résulte constituent des ressources que peut utiliser la faculté pour améliorer ses programmes et le développement des compétences. Julie Stuart croit de plus que « les résultats de cet outil sont faciles à interpréter et à utiliser dans le cadre de l'élaboration d'un plan personnalisé de développement des compétences. » ■



Guy O'Bomsawin
guy.obomsawin@autosphere.ca

Un rapport crucial de CARS

Formation égale réussite

Le succès passe à tous les niveaux par les investissements dans la formation continue, laquelle est essentielle à la croissance, comme au recrutement et à la rétention du personnel.

Telle est, sous le volet de la compétence, l'une des grandes conclusions du troisième rapport préparé par CARS depuis 1999, lequel est intitulé « Axé sur la performance ». Voici une partie des grandes lignes de ce volet.

De prime abord, même si les plans et les budgets de formation sont relativement rares, on constate qu'une majorité d'employeurs offrent de la formation.

Priorités et incitatifs

Les deux tiers des employeurs affirment d'ailleurs qu'il est primordial que le personnel soit compétent en résolution de problèmes, en prise de décisions, en planification et en organisation des tâches ainsi qu'en moyens informatiques.

Ils jugent, de plus, que cinq aspects technologiques sont à prioriser : les véhicules hybrides, le diagnostic avancé, les systèmes raffinés de freinage et de contrôle des véhicules et les dispositifs de contrôle des émissions.

Or, on a noté qu'environ 7 employeurs sur 10 défraient les cours de formation et confient de nouvelles responsabilités à autant d'employés les ayant suivis, tandis que d'autres accordent des congés payés.

Formation en atelier

Les employés estiment cependant que l'option qui leur convient le mieux est la formation en milieu de travail, sans réduction de salaire, sachant notamment à quel point il est simple de le faire par l'apprentissage en ligne.

Bien que ce mode soit leur deuxième choix, il est, à leurs yeux, fort convenable pour les aspects n'ayant pas besoin d'un apprentissage manuel ou dont les applications sont informatisées, sinon accessibles en ligne.

Par ailleurs, propriétaires et gestionnaires doivent également acquérir de nouvelles compétences afin de s'assurer que la formation continue soit un facteur significatif de croissance et de prospérité.

Guides appropriés

À ce sujet, la mise au point ou la disponibilité de moyens appropriés, telle l'adaptation de modèles et de guides pouvant être facilement adaptés, pourront les aider.

Ceux-ci leur permettront de préparer des plans de formation personnalisés pour chacun des employés et d'établir un budget de formation à l'aide d'un calculateur de coût.■

Près de 80 % des professionnels bénéficient d'un accès Internet à la maison et au travail.

Le défi des nouvelles technologies

Le garagiste doit faire de l'apprentissage continu un principe fondamental s'il veut suivre les modifications constantes apportées aux véhicules et à la technologie.

Les employés corroborent ce fait, puisqu'ils conviennent que leur plus grand défi est exactement celui-là; ce qui peut se faire par diverses solutions :

- Offrir une formation actualisée qui tient compte des nouvelles technologies et des procédures de diagnostic;
- Se servir davantage des techniques d'évaluation permettant d'établir les besoins en formation;
- Utiliser les services en ligne de CARSability pour évaluer leurs connaissances et faciliter leurs choix en matière de perfectionnement.

Ceux-ci soulignent également qu'il faut aussi tenir compte de leurs besoins en gestion des relations avec la clientèle ainsi que des systèmes en ligne permettant aux clients de suivre les réparations et de prendre rendez-vous.

Faits en bref

- 93 % des employeurs affirment qu'ils évaluent les besoins en formation des employés.
- 35 % des employés estiment qu'ils ne possèdent pas certaines compétences exigées par l'emploi, ce qui représente une diminution par rapport aux 75 % de 2005.
- Plus de 4 employeurs sur 10 conviennent qu'un perfectionnement en marketing, en techniques de vente et en informatique améliorera leur rendement professionnel.
- Un employé sur cinq est insatisfait des compétences de son employeur en matière de ressources humaines et de gestion de l'entreprise.

25 % des employés indiquent qu'ils n'ont pas de formation continue et n'utilisent pas d'ordinateur.

- La majorité des entreprises n'ont ni plan ni budget de formation, et seulement 25 % d'entre elles ont l'un et l'autre; 7 % n'ont qu'un budget, et 10 %, qu'un plan de formation.
- Il est plus probable que les employeurs ayant enregistré une croissance de leurs recettes entre 2007 et 2008 aient un budget et un plan de formation.
- La grande majorité des employeurs offrent une formation en cours d'emploi, soit à l'interne, soit par des programmes d'apprentissage ou, encore, par des fabricants ou des fournisseurs, sur place, en ligne ou à un centre de formation public sinon privé.

Les employeurs qui ont une politique de formation continue ont un taux de rétention plus élevé.

- La formation parrainée par l'employeur au cours des 12 derniers mois était surtout d'ordre technique.
- Les employés estiment que la formation en lieu de travail est la plus efficace, suivie de l'apprentissage et de cours à temps plein donnés par un établissement d'enseignement ou un centre de formation.
- Selon les employés, le manque de temps libre hors du lieu de travail est bien davantage un obstacle à la formation que le fait de ne pas connaître les programmes offerts en région ou par des cours du soir.

« Axé sur la performance »

« Axé sur la performance » est la deuxième mise à jour du rapport « Un pont vers l'avenir », réalisé en 1999 par CARS, le Service d'entretien et de réparations automobiles du Canada. personnel.

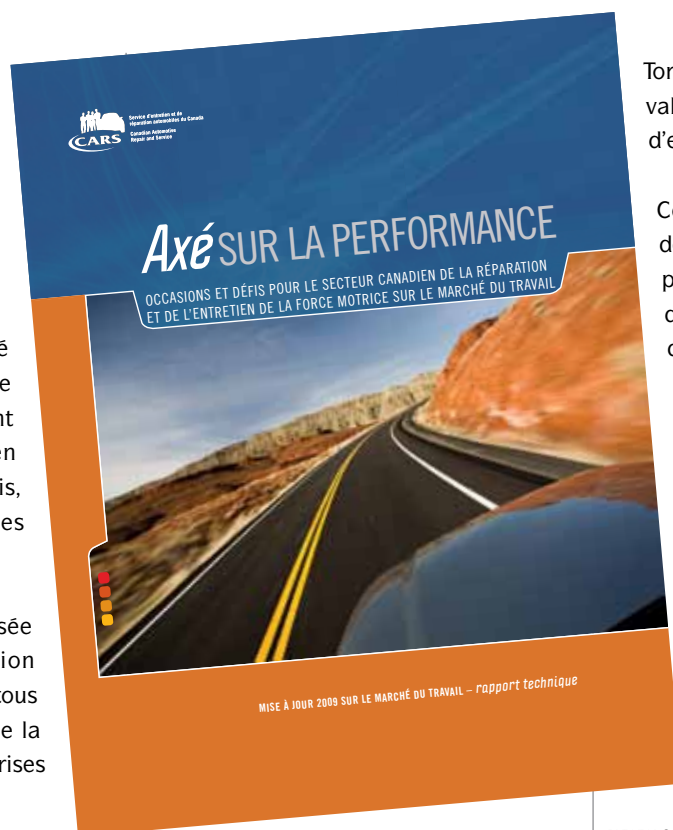
L'exercice a été fait en 2008-2009 d'un bout à l'autre du Canada, avec la participation de plus de 3700 répondants et participants des domaines de la force motrice.

La démarche a d'abord consisté en une collecte de données faite par questionnaires auxquels ont répondu par téléphone ou en ligne, en français ou en anglais, 2181 employeurs de toutes les régions.

Semblable formule a été utilisée pour recueillir de l'information auprès de 1480 employés de tous les secteurs de l'entretien et de la réparation, tous types d'entreprises confondus.

12 tables rondes

En sus, 31 entrevues ont été réalisées auprès de répondants clés et de plus de 50 représentants de collèges de même que du réseau québécois de la formation



professionnelle et technique ainsi que de publications spécialisées.

Douze tables rondes ont par la suite été tenues, à raison de trois en 4 villes - Vancouver,

Toronto, Montréal et Halifax - afin de valider les conclusions de l'étude et d'en préparer les recommandations.

Ces tables ont accueilli d'une part des employeurs, d'autre part des employés et, enfin et à la même table, des dirigeants, des éducateurs et des décideurs.

Disponible par l'Internet

« Axé sur la Performance » aborde le développement de l'industrie et de la main-d'œuvre, l'offre et la demande en main-d'œuvre, le recrutement et la rétention du personnel de même que les compétences et la formation.

Aux fins de cet article, c'est le dernier volet qui a retenu notre attention. L'étude est disponible au www.cars-council.com, sous l'onglet Médias et le sous-onglet Trousse des médias.

L'étude a été financée par le Programme des conseils sectoriels du Gouvernement du Canada. ▀



Guy O'Bomsawin
guy.obomsawin@autosphere.ca

50 ans de carrière

Les leçons d'un maître

Chez Roland Giroux, la passion est telle pour l'automobile que le temps n'existe pas. Le Val-d'Or de 1960 et le Montréal de 2010 ne sont distants que par l'évolution technologique.

Technicien vite devenu en même temps enseignant, Roland Giroux est si allumé par la profession qu'il peut en un tournemain convaincre quiconque qu'il n'existe rien de plus formidable au monde.

Et ce ne sont pas que des mots. Né tout aussi prédicateur qu'avec le génie de la technologie, on peut être porté à imaginer qu'il se tient depuis 50 ans à la sortie des usines pour tout savoir sur ce que cache chaque modèle.

Un univers renversant

Si on lui pose mille questions sur un passé qui couvre presque la moitié de l'histoire de l'automobile comme sur un présent auquel il est particulièrement initié, il a autant de réponses étonnantes qu'instructives.

Roland admet qu'un ingénieur des années 60 serait renversé par tout ce qu'un bon technicien des années 2010 doit connaître en mathématiques et en sciences appliquées pour entretenir et réparer un véhicule.

Comme il le laisse clairement entendre, ce n'est plus au son ni davantage à l'œil ou au tableau de bord qu'on doit se fier pour déceler un problème, mais plutôt à une démarche extrêmement rigoureuse.



En ce qui touche la relève, Roland Giroux, qui parraine pour Canadian Tire un groupe d'une vingtaine d'élèves, affirme que le meilleur cru est celui qui fait le plein d'anglais et de mathématiques, soit au secondaire, soit au collégial.

Un maître fascinant

Diplômé en enseignement, psychologie et pédagogie, et détenteur d'une maîtrise en andragogie, il est une pure courroie de transmission d'un savoir réel qu'il puise sans cesse à la source.

Longtemps formateur chez Toyota et Ford, ce sont les 1200 techniciens des centres

Les hybrides et les électriques se pointant, il soutient que la carte de compétence ou l'équivalent est le minimum de qualification à avoir.

Canadian Tire du Québec qui bénéficient de son expertise depuis le début des années 2000.

Tuteur par excellence, c'est au cœur des ateliers qu'il aime avant tout partager une expertise qui comprend, entre autres, ce que l'avant-gardiste Edsel ou la technologie Hydramatic de Chrysler avaient jadis à dévoiler.

On adore ou non

Il affirme que la technologie est devenue si raffinée et fait appel à tellement de concepts scientifiques relevant des développements les plus poussés, nouveaux matériaux aidant, qu'il faut être de fort calibre.

Roland soutient mordicus qu'il n'y a de carrière possible en technique automobile que pour ceux qui savent lire et compter, qui sont capables de comprendre les consignes, décoder, décortiquer, analyser et déduire.

De plus, outre le souci du détail, il faut qu'ils aient le goût et trouvent le temps de se tenir constamment informés de ce que réserve le flot continu de nouvelles technologies. On adore ou on laisse tomber. ▀



Guy O'Bomsawin
guy.obomsawin@autosphere.ca

Comités paritaires

Une carte indispensable

Les comités paritaires, comme celui de la région métropolitaine appelé *CPA Montréal*, sont loin d'être déconnectés des réalités de l'industrie.

Installé dans ses propres locaux du quartier Rosemont - La Petite-Patrie depuis le 18 mai, le *CPA Montréal* reflète totalement la passion qu'ont ses dirigeants pour la compétence la plus poussée.

Comme le souligne Rhéal Dudemaine, technicien de très haut calibre et directeur du service de Qualification et de Formation, l'organisme est aujourd'hui finement équipé pour remplir sa mission.

Objectif Compétence

Puisqu'il y a incontestablement urgence de multiplier le nombre de compagnons et de faciliter leur perfectionnement, le *CPA Montréal* a tout mis en œuvre pour atteindre cet objectif.

C'est ainsi qu'apprentis et compagnons sont individuellement guidés et particulièrement soutenus dans leur démarche, notamment par des évaluations précises et des formateurs de premier plan.

« Tous ces formateurs sont d'ailleurs triés sur le volet afin de s'assurer qu'ils possèdent parfaitement la matière de plus en plus complexe qu'ils ont à enseigner », souligne-t-il.

18 cours au programme

Cinq cours d'une durée totale de 156 heures, dont un en métrologie, sont offerts aux apprentis comme aux compagnons qui désirent mettre à jour leurs connaissances afin de se préparer à l'examen.



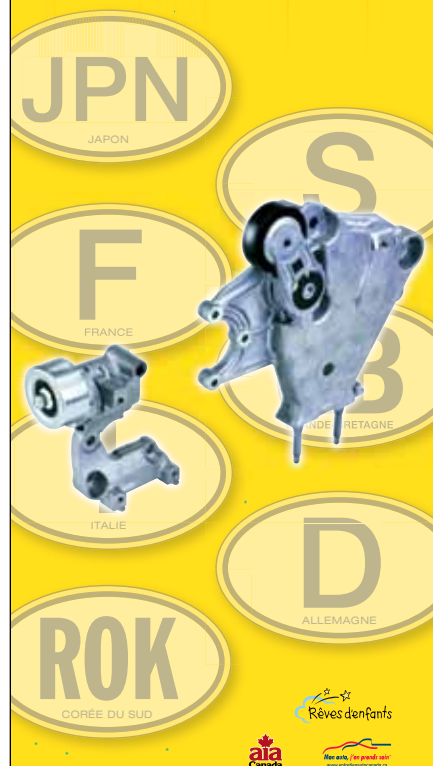
« Nous avons beaucoup accompli ces dernières années afin de faciliter la qualification, dont le fait de veiller à ce que nos cours soient substantiellement subventionnés par *Emploi Québec* », dit Rhéal Dudemaine.

De plus, en guise de soutien à la qualification, le comité paritaire de Montréal offre la possibilité d'obtenir une analyse des résultats à l'examen. À la suite de cette analyse, un plan de cours approprié est suggéré.

Les comités paritaires étant normalisateurs par vocation, on y accorde la possibilité, une seule fois par candidat toutefois, de reprendre l'examen de façon modulaire; ce qui permet de ne reprendre que les modules échoués.

On trouve en ces pages l'adresse Internet des 6 comités paritaires répartis en autant de régions du Québec. ▀

MIS AU POINT POUR
LES VÉHICULES IMPORTÉS
ET NORD-AMÉRICAINS



Obtenez de la puissance et du rendement avec les tendeurs de courroie Gatorback^{MD}. Nous avons élargi notre couverture du marché des véhicules importés et nord-américains. Le tendeur de courroie Gatorback^{MD} respectera à coup sûr les normes de l'équipement d'origine au niveau de la forme, de l'ajustement et de la fonction. Pour en savoir plus sur les tendeurs de courroie Gatorback^{MD}, composez le 1 888 275-4397 ou visitez www.goodyearrep.com.

La marque de commerce GOODYEAR (et Winged Foot Design) est utilisée par Veyance Technologies, Inc. sous licence de The Goodyear Tire & Rubber Company. Les produits de génie industriel Goodyear sont fabriqués et approvisionnés exclusivement par Veyance Technologies, Inc. ou ses sociétés affiliées. La marque de commerce Gatorback est utilisée par Veyance Technologies, Inc. sous licence de The Goodyear Tire & Rubber Company. ©2009 Veyance Technologies, Inc. Tous droits réservés.

GOODYEAR
PRODUITS DE GÉNIE INDUSTRIEL

VEYANCE
TECHNOLOGIES



Guy O'Bomsawin
guy.obomsawin@autosphere.ca

Salon de Francfort

automechanika - Lauréats 2010

À Francfort, 147 entreprises de 16 pays étaient en lice pour le concours *Automechanika Innovation 2010*. Principalement allemandes, les concurrentes françaises, italiennes, hollandaises, autrichiennes et danoises étaient également nombreuses.

Voici, par catégorie, les produits pour lesquels *Automechanika* procédera à une remise de prix le 14 septembre, lors de l'ouverture de son mégasalon européen, tenu jusqu'au 19.

ACCESSOIRES

Chaînes à neige *Pewag Snow Pro*, parfaitement silencieuse et sans serrage manuel, à système de fixation et de tension optimale entièrement automatiques



ÉQUIPEMENT Système hybride P2, première mondiale signée *Bosch*, permettant de rendre des véhicules hybrides, tel que démontré sur le *VW Touareg* et le *Porsche Cayenne*



OUTILLAGE *OBD Matrix*, de *Texa* : premier appareil permanent à contrôler et à saisir pendant la marche les dysfonctionnements de tous les systèmes électroniques, sans nuire à la conduite



ULTRASCAN P1



TÉL. : 450.443.4379
SANS FRAIS : 1.888.443.4379

ANALYSEUR BIDIRECTIONNEL
COUVERTURE MONDIALE DE VÉHICULES
DIAGNOSTIC TPMS
INTERFACE CAN INTÉGRÉE
CARTE-MÉMOIRE DE 512 Mo
MULTIMÈTRE INTÉGRÉ
OSCILLOSCOPE INTÉGRÉ
ANALYSEUR DE COURBE D'IGNITION
INTERFACE D'ANALYSEUR DE GAZ
INTERFACE USB POUR PC INTÉGRÉE
MISE À JOUR WEB



Hanatech

WWW.2MEQUIPEMENT.COM

PERFORMANCE Ampoules *Ultra Life* d'OSRAM, conçues pour qui roule beaucoup, de jour comme de nuit; tient les feux de croisement constamment allumés, et convient aux véhicules sur lesquels il est très difficile de les remplacer. Garantie de 3 ans



PIÈCES Batteries *IQ Power ECO*. Dotées d'un nouveau mélange automatique des électrolytes, celles-ci causent moins d'émissions de CO₂, préviennent la formation de couches d'acide fatales à la puissance et ont une plus longue durée.



SYSTÈMES GPS Sécurité tout-en-un 860, de *Steelmate*. Système de navigation routière équipé d'un détecteur de la pression des pneus, d'un détecteur de stationnement, d'une caméra de recul et d'options de divertissement multimédia

STATIONS-SERVICES

Distributeur manuel de granulés et de sel d'un type entièrement nouveau, à débit exact allant jusqu'à 2 mètres et à remplissage, à dosage et à utilisation très simple; un produit de *Birchmeier Sprühtechnik*



automechanica.com ■

Pièces d'Automobiles de Première Qualité

PROMECANIX



Rebâtir un Canada Plus Vert

www.promecanix.com
Montréal (514) 344-0553
Toronto (416) 742-3240

automechanika



**Voici les huiles moteur
de haute qualité Mobil**



Mobil Super 1000

Formule dépassant les conditions validant la garantie des constructeurs.

Mise au point au Canada pour les moteurs haute technologie, Mobil Super 1000 dépasse les conditions de garantie des grands constructeurs de voitures et de camionnettes à essence, y compris à moteur turbo.



Mobil Super 2000

Formule pour les véhicules à kilométrage élevé et l'espacement accru des vidanges.

Mise au point au Canada, Mobil Super 2000 est préconisée pour les véhicules à kilométrage élevé, soit plus de 120 000 kilomètres, et offre une protection garantie du moteur avec une vidange aux 10 000 kilomètres dans une limite de six mois*.

www.MobilOil.ca

Mobil

* Ne couvre pas les usages intensifs comme la course automobile, l'usage commercial de véhicules, les remorquages fréquents, la conduite en milieu extrêmement poussiéreux ou sale ou la marche au ralenti excessive. Quand le véhicule est sous garantie, faire la vidange aux intervalles prescrits par le constructeur.

Mobil, Mobil Super, Mobil 1 et le dessin Pegasus sont des marques de commerce d'Exxon Mobil Corporation ou de l'une de ses filiales. Pétrolière Impériale, licencié.

Nouvelles de l'industrie



Un nouvel actionnaire pour Bestbuy au Québec

Bestbuy Auto Parts est heureuse d'annoncer l'ajout de Cobrex Inc. à la famille des actionnaires de Bestbuy. Située à Laval, l'entreprise est dirigée par Benoît Breux, président, et est basée au 40 Gélinas, Laval, Québec, H7M 2Z5. Vous pouvez joindre Cobrex par téléphone en composant le 450-629-6211.

30^e anniversaire et expansion future



Robert Issenman



Louis Dandurand



Carl Keegan

LAR Inc. célèbre ses 30 ans. Elle unit ses forces à la NYSADA, qui représente 1 000 concessionnaires de voitures et de camions neufs. Objectif : offrir les peintures et les produits pour la carrosserie de LAR à un prix concurrentiel.

Basée à Montréal, LAR compte 1425 membres concessionnaires et fait des affaires au Québec, en Ontario, dans les provinces maritimes ainsi que dans les États suivants : Connecticut, New Hampshire, New York, Massachusetts, Rhode Island et Vermont. Ses activités américaines sont soutenues par la MSADA du Massachusetts qui représente 465 concessionnaires et par l'ENYCAR avec plus de 75 concessionnaires dans la région de la capitale de l'État de New York.

Pour plus d'information : www.tecar.com.

Shell reçoit le prix du président de Ferrari

Royal Dutch Shell plc (Shell) a remporté le prix du président de Ferrari 2010. Ce prix a été accordé à Shell afin de souligner sa collaboration avec Ferrari (formule 1 et industrie de l'automobile). Il tient compte de la qualité technique des produits, des résultats, de l'excellence de la relation et de son degré de collaboration supérieur.

Le prix a été remis à Shell lors de la traditionnelle cérémonie Ferrari Podio, qui a eu lieu à Maranello, siège de Ferrari.

Pour plus d'information : www.shell.com.

Inscription en ligne au www.BIGRShow.com

Pour vous inscrire à l'exposition internationale BIG R de l'APRA, du 30 octobre au 1er novembre au Las Vegas Hilton Hotel, visitez le www.BIGRShow.com. Outre les sessions régulières en gestion et en technologies, l'événement offrira des séminaires gratuits pour les reconstruteurs de moteurs diesel tout au long de la journée du 30 octobre. Pour plus d'information : www.BIGRShow.com ou 1-703-968-2772.

Nouvelle appellation - Wells Vehicle Electronics

Wells Manufacturing, L.P. devient Wells Vehicle Electronics. Pour l'entretien et le remplacement des pièces dans l'industrie, l'entreprise souhaite mettre l'accent sur sa vaste gamme de produits pour l'allumage, le contrôle des émissions, le système d'alimentation, la gestion moteur et les autres composants.

Wells se distingue par huit caractéristiques importantes : produits de qualité exceptionnelle, positionnement stratégique sur le marché, disponibilité de volume et gestion des commandes uniformes, ingénierie de classe mondiale, solutions novatrices et amélioration du design d'origine, qualité du service avant, pendant et après-vente et soutien technique aux ventes et à la clientèle.

Pour plus d'information, contactez votre distributeur Wells Vehicle Electronics ou visitez le www.wellsVE.com.



Plusieurs des meilleurs véhicules du monde sortent directement de l'usine avec Mobil 1 comme huile d'origine.



©2010 Exxon Mobil Corporation. Mobil, Mobil 1 et l'icône 1 sont des marques de commerce d'Exxon Mobil Corporation ou d'une de ses filiales. Imperial Oil, licencié. NASCAR est une marque de commerce déposée de la National Association for Stock Car Auto Racing Inc.



Il se peut que Mobil 1 ne soit pas l'huile d'origine de votre véhicule, mais il n'est jamais trop tard pour la changer. Mobil 1 peut prolonger la vie de votre moteur et vous faire économiser de l'argent à long terme.

Mobil 1



Shirley Brown
shirley.brown@autosphere.ca

Les Agences Blue Water

Connaissance experte des produits

En 2008, l'entreprise Les Agences Blue Water a été choisie comme distributeur exclusif par Imperial Oil pour Montréal et la région métropolitaine. Blue Water s'est donc affairée à montrer à Imperial Oil qu'elle avait fait le bon choix et a reçu le prix « Circle of Excellence » en 2008 et 2009.

Le prestigieux prix « Circle of Excellence » est attribué aux distributeurs d'Imperial Oil qui ont démontré la capacité d'exceller dans divers domaines, y compris l'attitude commerciale et l'attention portée à la satisfaction de la clientèle. Et c'est ici que Stephan Brault devient enthousiaste : « Notre service n'a pas d'égal, et je mets au défi qui que ce soit de nous mettre à l'essai », affirme le directeur des Opérations des Agences Blue Water.

nous démarque de tous les autres. Il n'est pas inhabituel de recevoir un appel de panique d'un garage avec qui nous n'avons jamais fait affaires qui nous dit ne plus avoir d'huile. Pour quelque raison que ce soit, leur fournisseur habituel n'a jamais fait la livraison. Alors, nous faisons ce que nous faisons de mieux : nous rassemblons notre équipe et nous livrons l'huile au nouveau client. Avec nos trois camions de vrac et nos deux camions de détail de cinq tonnes sur la route chaque jour, il y a de bonnes chances pour que nous soyons tout près. »

Ensuite, il y a eu un souper avec d'autres gens où ils ont pu discuter de leur expérience du marché, le tout gratuitement. Nous sommes toujours ouverts à aider les entreprises de nos clients vers la réussite. »

Les Agences Blue Water comprennent que les besoins de chaque client sont uniques. « Si un client a besoin d'une citerne d'entreposage ou d'un réservoir de confinement requis par la réglementation municipale, nous travaillerons avec lui pour que son entreprise réussisse. Le fait est que le succès des Agences Blue Water est directement relié au succès de nos clients. »

Le travail d'équipe

« C'est le genre de choses que nous réalisons comme groupe », dit Stephan. « Que ce soit pour de l'équipement pour des clients, l'optimisation des livraisons ou pour promouvoir un produit, nous travaillons en équipe et recueillons de l'information de toutes les parties. J'ai travaillé pour plusieurs entreprises, mais je n'ai jamais vu autant d'engagement à l'interne. C'est pourquoi, quand un client appelle et nous demande de faire une livraison urgente le même jour ou désire savoir si nous pouvons lui démontrer comment maximiser ses profits sur les vidanges d'huile, je sais que la réponse sera toujours « oui, nous le pouvons ».

Pour contacter Les Agences Blue Water, appelez Pierre Pérusse au 514-798-8566 ou au 877-464-6626. ■

Le succès des Agences Blue Water est directement relié au succès de nos clients.

L'éducation des consommateurs

Pierre Pérusse est d'accord. Le directeur des Ventes des Agences Blue Water remarque que l'éducation est une part aussi importante que la satisfaction du client. « L'éducation sur les produits est un processus dont bénéficient plusieurs de nos clients. Nous nous assoyons

et leur montrons pourquoi la marque Mobil est la première marque mondiale d'huile à moteur et comment elle peut améliorer leur entreprise et les véhicules de leurs consommateurs.

« Prenons, par exemple, le séminaire sur l'huile synthétique Mobil 1 que nous venons tout juste de tenir. C'était une belle occasion pour nos clients d'en apprendre plus sur les produits synthétiques Mobil 1.

La mission de Blue Water

« Notre engagement envers notre clientèle est présent à chacun des paliers de l'organisation, que ce soit l'équipe de direction, les Ventes ou le Service à la clientèle, nos conducteurs. Nous avons une belle équipe, et tout le monde comprend que, même si nous fournissons les meilleurs produits lubrifiants du monde, le service à la clientèle est encore aujourd'hui ce qui



Mobil



BLUE WATER



Un service de QUALITÉ

POUR DES PRODUITS DE QUALITÉ

Notre gamme de services et de produits saura répondre aux attentes les plus exigeantes. Notre équipe passionnée et qualifiée est en mesure de vous conseiller adéquatement sur les produits disponibles dans votre secteur d'activité. Que ce soit pour des lubrifiants d'automobiles, combustibles, huiles, graisses, solvants ou de l'antigel, nous sommes à votre écoute !



Les Agences Blue Water

3400, rue St-Patrick • Montréal, Québec • H4E 1A2

Téléphone : 514-798-8566 • www.bluewateragencies.ca



Éric Descarries
eric.descarries@autosphere.ca

NASCAR, c'est de la mécanique !

Pas sophistiqué ? Regardez-y à deux fois !

Dans la tête de bien des gens, les voitures de course de la série NASCAR ne sont pas des véhicules très sophistiqués.

Évidemment, par comparaison avec une auto de Formule 1, une auto NASCAR démontre moins de technologie. Pourtant, en raison des règlements NASCAR très sévères, les équipes de course doivent développer des pièces de compétition qui devront non seulement contribuer à plus de vitesse mais aussi être très fiables.

Récemment, il y avait une course NASCAR Nationwide à Montréal. Les voitures de la

série Nationwide ressemblent de près à celles de la Coupe Sprint. Par conséquent, elles partagent plusieurs composants mécaniques. Mais l'épreuve de Montréal se déroule sur circuit routier. Par conséquent, les équipes de NASCAR doivent utiliser des autos de course spécifiquement conçues pour une telle configuration (les équipes NASCAR, pour la plupart, possèdent au moins une douzaine de voitures de course identiques, chacune étant construite pour un type spécifique

de piste). Les circuits routiers sont très exigeants. Les autos doivent donc être complètement symétriques. Dans une proportion de plus de 90 %, la préparation se fait d'abord à l'atelier. Mais il y a quand même beaucoup à faire à la piste avant la course, surtout la préparation finale (les équipes, pour la plupart, se présentent avec deux autos, la seconde étant un véhicule de remplacement), d'abord l'inspection des officiels de NASCAR. Et ça, c'est du sérieux ! ■

PHOTOS : ÉRIC DESCARRIES



Les voitures NASCAR Nationwide conçues pour les circuits routiers sont équipées de freins très robustes. Cependant, NASCAR en limite les capacités, forçant les équipes à une préparation encore plus élaborée.



Les V8 de 5,9 litres (358 pouces cubes) à culbuteurs en tête utilisés dans les courses NASCAR Nationwide sont basés sur des moteurs de production. Cependant, ce sont de véritables moteurs de course. Ils développent plus de 600 chevaux.



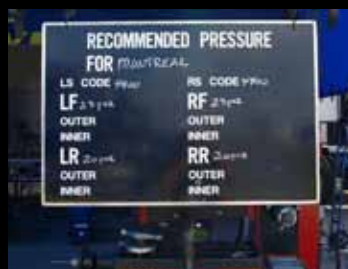
Les carburateurs sont restreints à 390 pieds cubes par minutes (CFM) en Nationwide (830 CFM en Coupe Sprint) et ils doivent être inspectés par les officiels de NASCAR avant la course.



Travailler sur une auto de course de 3400 livres n'est pas toujours facile.



Les moteurs NASCAR Nationwide doivent avoir une plaque de restriction sous le carburateur. À Montréal, le trou ne fait pas plus que 1 1/8 pouce.



Goodyear est le seul fournisseur de pneus pour les principales séries de NASCAR. Le fabricant affiche alors les pressions recommandées pour la piste où l'événement se déroule.



NASCAR a aussi des classes inférieures comme la série Canadian Tire. Les autos ne pèsent que 3000 livres avec le pilote. Mais les règlements spécifient des pièces ressemblant plus à des pièces d'origine comme ces freins, nettement moins robustes que ceux des voitures Nationwide qu'on peut voir ailleurs dans cet article.



Dans la série Canadian Tire, moins rapide, les moteurs y sont moins puissants étant donné qu'ils proviennent des constructeurs d'origine. Par conséquent, des pilotes comme Don Thomson Jr, dont les équipes et les budgets sont moins importants, peuvent travailler eux-mêmes sur leur véhicule.

» **Voulez-vous augmenter votre revenu ?**

» **Sentez-vous que vous passez à côté d'occasions ou que vous faites du temps mais pas d'argent ?**

» **Croyez-vous qu'augmenter votre base de client améliorerait votre situation ?**

» **Aimeriez-vous avoir un meilleur contrôle de votre équipe ?**

Si vous avez répondu **OUI** à l'une ou à toutes ces questions, nous avons la solution pour vous !

Le cours de perfectionnement en gestion d'atelier du centre TechPro d'Uni-Sélect vous permettra :

- d'augmenter votre chiffre d'affaires;
- d'améliorer l'efficacité de l'atelier;
- d'accroître la profitabilité de votre atelier;
- de connaître et de comprendre les divers ratios de performance nécessaires à une saine gestion;
- de fixer des objectifs réalistes;
- d'établir votre propre tableau de performance et d'être en mesure d'en faire le suivi;
- de comparer la performance de votre entreprise à celle de l'industrie;
- de comparer vos résultats à ceux de l'industrie;
- de stabiliser l'achalandage en atelier;
- d'avoir un meilleur contrôle de votre atelier.

Alors n'attendez plus ! Inscrivez-vous à notre prochaine session de **Gestion d'atelier pour garagiste (propriétaire)** :

- Les 22, 23 et 24 novembre à Boucherville;
- Les 29 et 30 novembre et le 1^{er} décembre à Québec.

Il serait également important d'inscrire vos techniciens à la session de **Gestion d'atelier pour technicien** pour que toute l'équipe parte du même pied.

- Le 25 novembre à Boucherville;
- Le 2 décembre à Québec.

Veuillez contacter votre membre Uni-Sélect dès aujourd'hui pour tous les détails sur ces sessions de formation.

VOICI CE QUE QUELQUES-UNS DE VOS COLLÈGUES EN PENSENT !

« Super! Je recommande ce cours à tous les dirigeants d'ateliers. Nous apprenons constamment ! Merci pour tous les services que vous mettez à notre disposition ! »

—Jean-Guy Dicaire,
Garage Jean-Guy Dicaire

« Ce cours m'a permis de :

- me ressourcer, de revoir mes façons de faire et d'apporter des correctifs;
- prendre de la distance par rapport à mon entreprise; il est difficile de le faire quand je suis toujours dans l'action;
- me retirer et de prendre un regard différent.
- d'échanger avec mes collègues qui ont des entreprises similaires. »

—Martin Lévesque, Auto Centre Martin Lévesque



Guy O'Bomsawin
guy.obomsawin@autosphere.ca

De l'Atlantique au Richelieu

Rallye NAPA 5000 - 8 jours d'épreuves

Cette année, les organisateurs de la seconde édition du *Rallye NAPA 5000* ont serré la vis des épreuves de mécanique. Les 10 concurrents ont eu maille à partir pour relever le défi de près de 3 000 kilomètres à parcourir entre Halifax et Richelieu. Voici les grandes étapes, parfois colorées.

3 -4 juillet - Dartmouth - Rock'n'Roule — Remise en état de chaque véhicule; 13 problèmes à résoudre avec un budget de 1 000 \$ en pièces NAPA.

6 juillet - New Glasgow - Réinventer la roue — Fabriquer et installer une roue à partir de matériel de fortune et emprunter le parcours à multiples obstacles... billot, rampe, etc.

7 juillet - Parlee Beach Shediac - Chasse au trésor — Au moyen d'un détecteur, trouver un coffre contenant une pièce à installer.

8 juillet - Miramichi - Course navette — Pousser la voiture vers 3 points, avec retour chaque fois à la ligne de départ, afin de trouver les pièces nécessaires pour les faire démarrer.

8-9 juillet - Bathurst - Vision nocturne — Réveil impromptu des équipes à 3 heures : réinstallation inattendue des phares et des feux arrière... et à la noirceur.

10 juillet - Montmagny - La loi du silence — Au ralenti et à 30 kilomètres à l'heure, évaluation du niveau sonore des véhicules par un représentant du magasin NAPA et réévaluation après 45 minutes de travaux visant à le réduire.

11 juillet - Drummondville - Livraison spéciale — Pré-diagnostic d'un problème décrit par une cliente et installation chez elle de l'une des 3 pièces sur 10 qu'on y avait apportées.

12 juillet - McMasterville - Nids-de-poule de l'enfer — Parcours de

2 kilomètres d'ornières et d'obstacles, et réparation de la suspension arrière au magasin NAPA de McMasterville.

Au magasin NAPA Pièces d'auto Chambly Richelieu, fil d'arrivée du Rallye, les attendaient Alain Brunelle, Éric Charland, Yves Pelletier, certains membres de la direction de NAPA ainsi qu'une foule enthousiaste.

Les grands vainqueurs de cette édition 2010 du *Rallye NAPA 5000* sont les jumeaux Nicolas et Martin Tousignant, de La Malbaie, qui formaient l'équipe *Sainte-Gravelle*.

Visitez www.autosphere.ca Mécanique Photoreportages et Publireportages et www.rallyenapa5000.ca pour en voir et en savoir davantage sur l'événement. ■



Itinéraire 2010

Dartmouth
New Minas
Truro
New Glasgow
Charlottetown
Summerside

Shediac
Moncton
Bouctouche
Miramichi
Bathurst
Campbellton

Edmundston
Rivière-du-Loup
Montmagny
Québec
Plessisville

Victoriaville
Drummondville
McMasterville
Chambly-Richelieu

NE MANQUEZ JAMAIS UN ARRÊT AVEC LES FREINS RAYBESTOS®

Raybestos®
Les meilleurs en matière de freins

UNE PUISSANCE DE FREINAGE QUI PERMET À VOS VÉHICULES DE RESPECTER LEUR HORAIRE ET VOTRE BUDGET.

Lorsque vos activités commerciales consistent à transporter des gens, vous n'avez pas le temps de vous soucier de l'état de vos freins. Si vous utilisez des pièces de frein de qualité inférieure, le système de freinage de vos véhicules risque de surchauffer durant un freinage brusque ou durant la conduite avec arrêts et départs continus. Les pièces de frein pour parcs d'autobus d'écoliers de marque Raybestos® offrent un niveau de performance constant à haute température tout en réduisant le coût d'utilisation au kilomètre de votre parc de véhicules, et leur performance est propre et silencieuse. Donc, installez des pièces de frein pour parcs d'autobus d'écoliers de marque Raybestos® et gardez vos véhicules à leur place : sur la route et à l'heure dite.

CONTACTEZ VOTRE REPRÉSENTANT DES VENTES RAYBESTOS POUR PLUS D'INFORMATION. WWW.RAYBESTOS.COM



AFFINIA
affiniagroup.com
Groupe de marques Affinia.

WIX
FILTERS

Raybestos
freins & chausse

DRAPER

NAKATA

AIMCO

M&N

FILTRON



Guy O'Bomsawin
guy.obomsawin@autosphere.ca

Hommage aux Bâtisseurs

Un cinquième gala très bientôt

Événement grandiose s'il en est, le gala d'intronisation des bâtisseurs au *Cercle des Pionniers* de l'*AIA-Québec* est devenu, depuis 2006, un événement aussi unique qu'attendu.

A l'exemple d'autres grandes sphères où l'évolution s'est faite à pas de géant, l'*AIA-Québec* et *Rousseau Communication Automobile* ont créé avec pertinence cet Olympe que représente la soirée *Hommage aux bâtisseurs*.

Par des moments hauts en couleur, voire bouleversants, ce gala, qui aura lieu cette fois le 25 novembre, rappelle par des témoignages à quel point l'industrie du marché secondaire est le fruit d'exceptionnels bâtisseurs.

Aux Gabriel Buisson, Claude Dagenais, Roger Delisle, Marcel Dionne, Raymond Douville, Gilles Dussault, Jean Guénette, Jean-Marc Laroche, Aurel Letendre, Moni Mevorah et Gaston Trudel, s'ajouteront Claude Drouin, Roger Fugère et Jacques Landreville.



Beauceron pure laine, Claude Drouin est l'exemple absolu d'une réussite qui aura eu pour source le bonheur d'évoluer dans un monde qui lui a souri et n'a jamais cessé d'être prometteur.

Mû par sa passion pour l'automobile et les affaires, il est devenu une légende pour être passé de commis aux pièces à grossiste *UAP/NAPA*, sous le nom de *Quirion Drouin*.

Aujourd'hui, quatre magasins qui rayonnent sur toute la Beauce portent sa profonde et indélébile empreinte.



En achetant *Pièces automobiles Lecavalier* en 1965, Roger Fugère a mis le pied dans un secteur où sa vision et son influence se font toujours fortement sentir.

Membre fondateur de l'*ARPAC*, il aura activement participé à créer, dans le réseau des entreprises de récupération des véhicules, le concept de centre de recyclage.

Il a tellement fait école quant à la culture et à la façon d'y commercer, qu'il a donné à *Lecavalier* un statut enviable.



Ex-président d'*Uni-Sélect*, Jacques Landreville a, à juste titre, la réputation d'être bardé d'étoiles, mais c'est son exceptionnelle performance dans l'industrie qui aura vraisemblablement eu la plus grande portée.

Détenteur du prestigieux prix de l'*AIA-Canada* pour services éminents, c'est sous sa gouverne que cette entreprise québécoise s'est propulsée au rang de géant nord-américain de la distribution de pièces.

Sa renommée, fondée sur sa rigueur intellectuelle, sa capacité d'analyse, son esprit stratégique et son audace, dépasse nos frontières.

Invitation expresse

Au gala *Hommage aux Bâtisseurs*, on redécouvre avec étonnement à quel point les grandes réalisations sont fonction des principes véhiculés par les individus. Un événement à ne pas manquer. Bienvenue à tous !

Gaëtan Dussault, président de l'*AIA-Québec*

SOIRÉE GALA
5^e ÉDITION



Division du Québec



HOMMAGE AUX BÂTISSEURS - 2010

Initiée en 2005 grâce à un solide partenariat entre la division du Québec de l'*AIA-Canada* et *Rousseau Communication Automobile*, la soirée *Hommage aux Bâtisseurs* se veut une occasion de rassembler les professionnels de l'industrie de l'automobile pour souligner avec distinction la contribution exceptionnelle de chefs de file qui ont marqué l'industrie de l'après-marché automobile du Québec.

Un événement qui favorise les échanges entre les personnes et le renforcement de l'appartenance à l'industrie de l'automobile.

NOS HONORÉS

Claude Drouin
Fondateur Quirion-Drouin
Magasins UAP-NAPA

Roger Fugère
Ex-président Lecavalier

Jacques Landreville
Ex-président Uni-Sélect

DATE ET LIEU

25 novembre 2010, de 16 h 30 à 22 h
Hôtel Mortagne, 1228, rue Nobel, Boucherville, QC, J4B 5H1, (450) 655-9966

AU PROGRAMME

16 h 30 Accueil et cocktail
17 h 30 Souper gastronomique
Cérémonie d'intronisation
22 h Fin de la soirée

INSCRIPTION

Réservez auprès de *Rousseau Communication Automobile* au 514-289-0888, par courriel à evenements@autosphere.ca, ou remplissez le formulaire d'inscription et télécopiez-le au 514-289-5151.

Entreprise: _____
Nom: _____
Courriel: _____
Adresse: _____
Téléphone: (____) ____ - _____
Télécopieur: (____) ____ - _____
Ville: _____ Province: _____
Code postal: _____

Nombre de personnes: ____ X 170 \$ (tarif par personne)
Total: ____ \$

FRAIS D'INSCRIPTION 170.00 \$

(150.61 \$ + 7.53 \$ TPS + 11.86 \$ TVQ)

Libellez votre chèque à l'ordre de *Rousseau Communication Automobile* ou contactez-nous pour effectuer votre paiement par carte de crédit.

TPS # 139133268
TVQ # 1017103632



ROUSSEAU
COMMUNICATION AUTOMOBILE

ROUSSEAU COMMUNICATION AUTOMOBILE

455, rue Notre-Dame Est, bureau 311, **Montréal, QC** H2Y 1C9 • 761 Bay Street, Suite 703, **Toronto, ON** M5G 2R2

Tél. : 514-289-0888 / 1-877-989-0888 • Téléc. : 514-289-5151 • www.autosphere.ca



Éric Descarries
eric.descarries@autosphere.ca

Êtes-vous prêt ?

L'hiver s'en vient, une fois de plus

Qu'on le veuille ou non, peu importe où l'on habite au pays, l'hiver sera de retour dans peu de temps.

A moins d'hiverner dans le Sud, vous aurez sûrement à faire face à la pluie et au givre en plus de rouler sur des rues glacées et enneigées au cours des prochains mois. Vous savez donc que vos pneus d'hiver sont votre meilleure protection pour éviter les dérapages avec votre véhicule. Pour ceux qui vivent au Québec, les pneus d'hiver sont obligatoires, et le choix abonde. Pour les régions où les pneus toutes saisons sont autorisés, nous vous rappelons qu'ils perdent beaucoup de leur adhérence dès que le mercure descend à 7° Celsius. Voici donc les meilleurs choix de pneus pour la nouvelle saison hivernale.

Une nouvelle gamme de pneus pour camions légers

Plusieurs fabricants vous offrent maintenant une meilleure sélection de pneus d'hiver dotée d'un plus grand choix de dimensions pour accommoder les plus grosses camionnettes comme la Ford F-250, la Chevrolet Silverado et la GMC Sierra 2500 ainsi que la Ram Heavy Duty 2500. Le fabricant Continental a lancé l'an dernier son plus récent pneu ExtremeWinterContact, alors que Michelin propose son nouveau LTX Winter, et Toyo, son tout dernier Open Country WLT-1. Ce sont tous des produits conçus pour les camionnettes. Le manufacturier Goodyear vante son Ultra Grip WRT, et General Tire vous recommande son pneu d'hiver Altimax Arctic I, offert dans des dimensions spéciales pour les camionnettes. De plus, il y a le pneu Hakka LT de Nokian

que vous pourrez voir dans le catalogue du manufacturier.

Une panoplie de nouveaux produits

Évidemment, la majorité des manufacturiers de pneus lancent toujours de nouveaux produits sur le marché à l'automne. Parmi les choix, on en retrouve à prix abordable, mais on peut aussi découvrir des modèles plus sophistiqués, conçus spécifiquement pour certains types de véhicules. En réalité, plusieurs constructeurs équipent déjà leurs voitures et leurs camionnettes avec des pneus de haute performance. Dès lors, avant d'opter pour un pneu d'hiver bon marché, assurez-vous de sélectionner le pneu approprié pour votre véhicule. Si vous êtes plutôt profane en la matière, il serait préférable qu'un spécialiste puisse jeter un coup d'œil à vos pneus d'origine. Néanmoins, si votre véhicule est muni de pneus classés H, V, Z, W ou Y, il faut tout de même vous assurer que vos pneus d'hiver portent au minimum les indices H ou Z.



Le Bridgestone Blizzak WS-70 est le dernier-né d'une longue lignée de pneus d'hiver renommés du fabricant japonais.

En ce qui concerne les nouveaux produits d'intérêt, recherchez ceux qui sont abordables comme le nouveau Winter Slalom KSI de Goodrich ou le légendaire pneu Blizzak proposé en format WS-70. Les usagers de camionnettes auront une préférence pour le Blizzak DM-V1. En passant, la marque Winterforce de Firestone fait partie de la célèbre famille de produits Bridgestone. Uniroyal, de la même famille que B.F. Goodrich (les deux sont la propriété de Michelin), vous fera découvrir sa nouvelle version révisée de son pneu d'hiver Tiger Paw Ice & Snow, qui peut être clouté. Le fabricant allemand Continental vous offre maintenant son modèle ExtremeWinterContact qui convient même aux camionnettes,

comme on l'a mentionné plus haut, en plus de leur nouveau modèle ContiWinterContact TS830P pour les roues de 16



Le pneu Observe G-02 de Toyo est bien connu.



Yokohama vous offre maintenant un pneu d'hiver performant des plus modernes.

et de 17 pouces. Le manufacturier américain Cooper a mis en marché trois nouveaux pneus à prix abordables dont deux peuvent être cloutés, soit le Weather-Master S/T et le Weather-Master WSC unidirectionnel pour les VUS, en plus du modèle Discoverer M+S offert en plusieurs dimensions pour les camionnettes, les véhicules multisegments et les VUS.

Vous recherchez une marque européenne ? Le nouveau Graspic DS-3 de Dunlop est offert en 35 dimensions adaptables aux roues de 13 à 18 pouces. Falken, un nouvel arrivé dans le domaine des pneus d'hiver, lance son HS439, offert en quelque 40 dimensions pour les roues de 13 à 19 pouces, ainsi que son Wildpeak A/T pour camionnettes et VUS. Bien qu'il porte un nom américain, le réputé General Tire Altimax Arctic provient également d'Europe et il est maintenant vendu en 50 dimensions différentes, dont certaines s'adaptent bien aux camionnettes. Il y a aussi la marque Goodyear Ultra Grip Ice WRT dont on a parlé plus tôt. La ma-

manufacturier coréen Hankook propose une belle gamme de pneus d'hiver performants dont le populaire Icebear W300, le Winter i*Pike et son récent i*Pike Rv 11 pour les VUS et les camionnettes; cette gamme est



Michelin produit aussi des pneus d'hiver pour camionnettes comme LTX Winter.

offerte en 37 dimensions, dont le LT métrique avec des indices de charge de catégories C et E. L'entreprise coréenne Kumho possède aussi de très bons pneus d'hiver sous les appellations ZEN KW25, ZEN KW 27 et ZEN WIS KW 19. En ce qui concerne les manufacturiers japonais, Toyo mérite considération grâce à ses populaires produits Observe, dont son tout nouveau pneu pour camionnette Open Country WLT 1. Chez Yokohama, l'excellent IG20 est de retour en plus de ses produits d'hiver Geolander I/T G072 et W.drive.



L'excellent pneu d'hiver Extremewintercontact de Continental est aussi proposé pour les camionnettes pour travaux légers.

De retour aux manufacturiers de pneus européens, commençons avec la compagnie italienne Marangoni qui se spécialise dans les produits pour petites voitures avec le 4-ICE et le Meteo Grip E+ (le E signifie produit compatible avec l'environnement). Il y a également la légendaire marque Michelin, qui ne requiert aucune présentation outre son nouveau pneu X-Ice Xi2 en plus d'offrir de nouvelles dimensions pour ses pneus de camionnettes Latitude X-Ice Xi2. Il est évident qu'on ne doit pas oublier le LTX Winter cité plus haut en début de texte. Toujours parmi la gamme européenne, le spécialiste des pneus d'hiver Nokian devrait introduire sur le marché canadien son tout nouveau Hakkapeliitta 7, même si son pneu Hakkapeliitta 5 figure toujours parmi ses produits les plus populaires. L'italienne

Pirelli lancera un tout nouveau pneu d'hiver cette année, le Winter IceControl qui sera offert en 28 dimensions différentes pour les roues de 14 à 17 pouces. La firme hollandaise Vredestein (maintenant membre de la famille de produits Apollo Tyre) vous offre sa plus récente version du pneu Arctrac pour les roues de 13 à 17 pouces; elle ont aussi adapté le même type de pneu appelé Arctrac SUV pour camionnettes.

Les nouveaux arrivés

Naturellement, il y a toujours des nouveaux venus sur le marché, mais cette fois, ils proviennent de la Chine et d'autres régions de l'Asie. C'est le cas pour Infinity de Dubai avec son INF-049 fabriqué ... en Chine ! La compagnie Nankang de Taiwan offre aux Canadiens ses pneus d'hiver SV-1 et SW-5. Il y a aussi le pneu S-600 qui est proposé à un prix abordable. La société sud-coréenne Nexen (aussi appelée Roadstone) participe maintenant au marché canadien en proposant sa gamme de pneus d'hiver Winguard Sport, Euro win et Winguard SUV, alors que l'entreprise chinoise Westlake, qui est présente depuis quelque temps au Canada, est de retour avec sa marque jumelle Goodride dont ses produits SW601 et SW602. Est-ce assez pour vous ? ■



Le fabricant de pneus italien Pirelli nous présente son nouveau pneu Ice Control.

Nouvelle technologie

La *dDrive*, une boîte de vitesses à rapport variable à l'infini



Lesley Wimbush
lwimbush@trytel.net

Le concept de boîte à rapport variable à l'infini de Steve Durnin pourrait révolutionner l'industrie de l'automobile.

Imaginez une boîte de vitesses toujours sur le bon rapport, exploitant ainsi le plein potentiel du moteur mais sans friction de ses composants : pas d'embrayage, de convertisseur de couple ou de courroie.

Impossible, dites-vous ?

C'est pourtant ce qu'a fait un inventeur australien.

La boîte de vitesses à rapport variable à l'infini *dDrive* est l'invention personnelle de Steve Durnin, inspecteur en plomberie de Queensland, en Australie. Il a expérimenté durant plus de 20 ans pour concrétiser son idée, et l'achèvement de sa maquette fonctionnelle est une étape de plus vers la réalité d'un prototype pleine grandeur.

Compromis traditionnels

Les boîtes de vitesses traditionnelles travaillent de concours avec le moteur pour convertir sa vitesse en puissance de sortie avec la meilleure efficacité possible. L'accélération et la conduite à basse vitesse demandent un petit engrenage qui compense le nombre de tours par minute élevé et à la puissance du moteur. Cependant, sur l'autoroute, avec l'élan du véhicule,



La boîte de vitesses à rapport variable à l'infini *dDrive* se prête à des applications complexes ou simples, et sans rapports de boîte fixes.

le moteur doit fournir moins d'efforts; un grand engrenage est donc plus économique. Les changements de rapports ne sont pas rentables, puisque de l'énergie est gaspillée lors des transitions, sans mentionner l'usure de l'embrayage et des courroies.

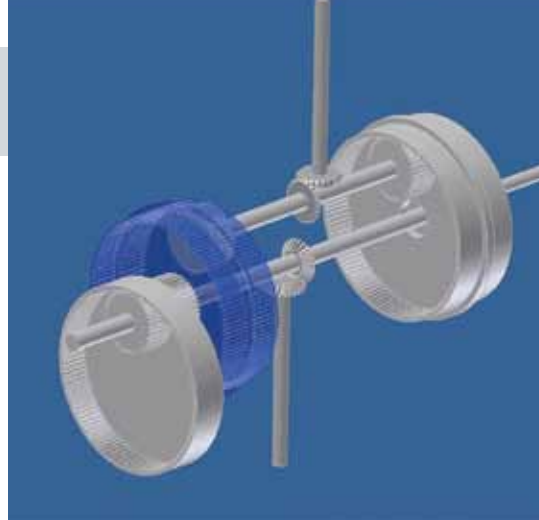
La boîte de vitesses à rapport variable à l'infini (*IVT*) est un meilleur compromis étant donné ses très nombreux rapports d'engrenages possibles et l'ajustement automatique de la boîte d'engrenages en fonction de la vitesse. Bien qu'économique en carburant, l'*IVT* contient encore des composants d'entraînement à friction comme des courroies et des galets incapables de résister à d'énormes quantités de puissance ou de couple.

Simplement complexe

La *dDrive* (« d » pour Durnin) n'a pas d'embrayage; la puissance d'entrée est convertie en puissance de sortie par des engrenages.

Par un dispositif aussi étonnant qu'ingénieux d'engrenages planétaires doubles assemblés derrière un ensemble orbital excentrique qui contrôle la vitesse de ses trois axes, Steve a créé une boîte de vitesses pouvant passer du neutre à la vitesse supérieure, et inversement, tout en douceur sans débrayer les engrenages. La puissance est appliquée directement à des engrenages individuels, selon les conditions de vitesse ou la sélection du conducteur.

Les couronnes intérieures et extérieures, les planétaires intérieurs et les arbres



Le rapport variable à l'infini résulte de la disposition des engrenages, qui élimine les glissements de courroies et l'usure due à la friction des boîtes traditionnelles.

peuvent tourner ou être bloqués dans une variété de combinaisons qui résultent en une infinité de rapports.

Possibilités infinies

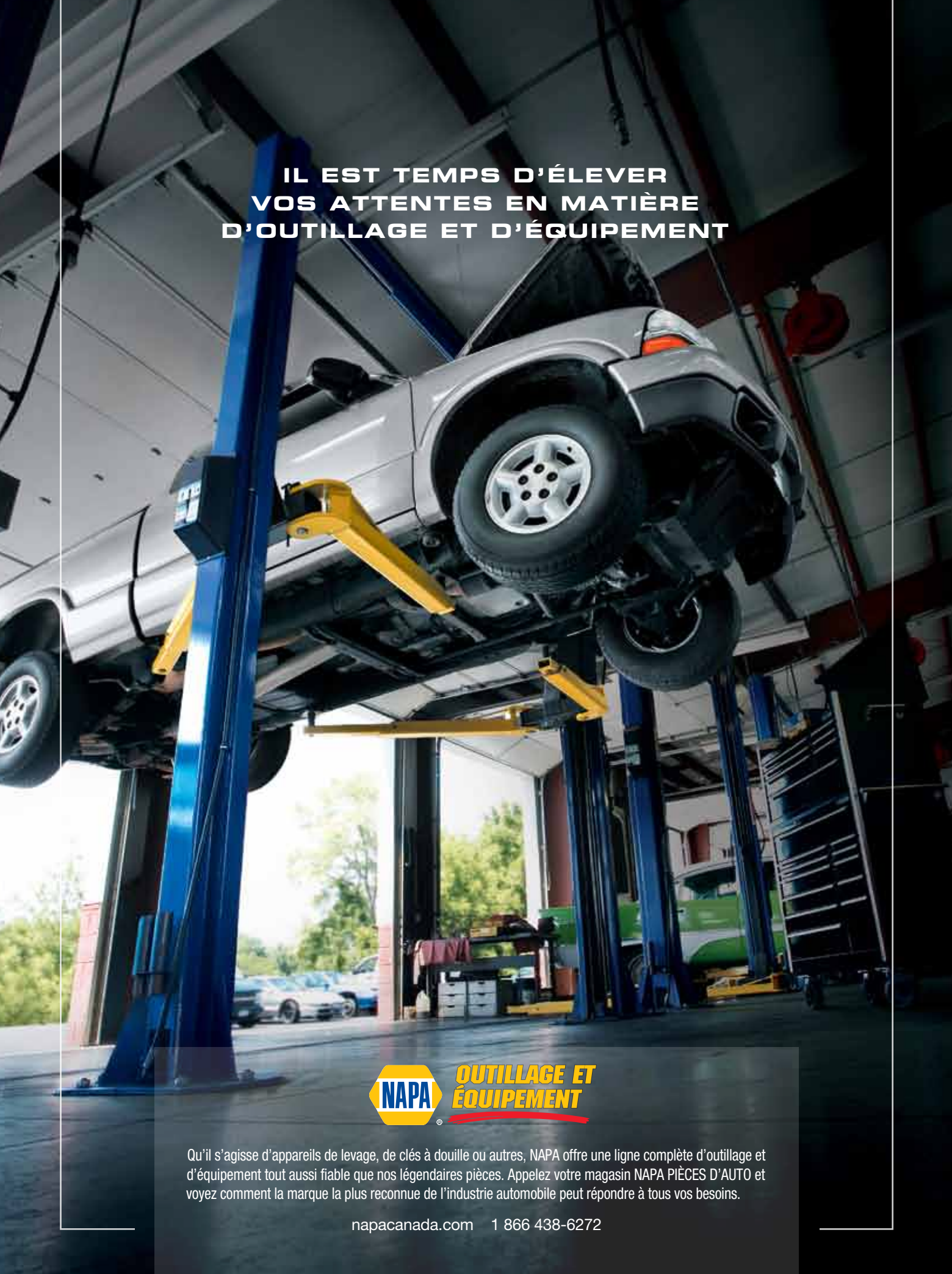
Le modèle de Steve Durnin emploie des moteurs électriques et ouvre la porte à plusieurs technologies comme le freinage par récupération et la récupération d'énergie cinétique (comme utiliser l'énergie accumulée par un arbre tournant pour en faire tourner un autre). Ceci pourrait devenir précieux pour l'industrie croissante du véhicule hybride, son efficacité entraînant une réduction de la consommation de carburant et des émissions polluantes.

Avec seulement des engrenages et des paliers à entretenir, la *dDrive* devrait être fiable et facile à réparer. Elle se prête autant aux réglages informatisés complexes qu'aux applications plus simples.

Le prototype de Durnin possède un potentiel fantastique, non seulement pour l'industrie de l'automobile, particulièrement les hybrides, mais aussi pour les applications nautiques, ferroviaires, industrielles, robotiques, éoliennes, et toute autre requérant une vitesse variable et une capacité de traiter de grandes quantités de puissance et de couple.

Les possibilités sont... infinies.

Pour plus d'information sur la boîte à rapport variable à l'infini *dDrive*, y compris une vidéo du modèle fonctionnel, visitez le <http://infinitelyvariabletransmission.com.au/>. ■



**IL EST TEMPS D'ÉLEVER
VOS ATTENTES EN MATIÈRE
D'OUTILLAGE ET D'ÉQUIPEMENT**



**OUTILLAGE ET
ÉQUIPEMENT**

Qu'il s'agisse d'appareils de levage, de clés à douille ou autres, NAPA offre une ligne complète d'outillage et d'équipement tout aussi fiable que nos légendaires pièces. Appelez votre magasin NAPA PIÈCES D'AUTO et voyez comment la marque la plus reconnue de l'industrie automobile peut répondre à tous vos besoins.

napacanada.com 1 866 438-6272



Shirley Brown
shirley.brown@autosphere.ca

Annonces d'intérêt général

L'été est fini, mais l'automne nous amène ses belles couleurs et de nouveaux défis, comme la série d'activités organisées aux mois d'octobre et de novembre par AIA Canada pour la communauté du marché secondaire automobile.

N'oubliez pas le congrès AAPEX à Las Vegas, du 2 au 4 novembre prochains. Rendez-vous au kiosque de l'AIA. Vous constaterez à quel point votre adhésion peut vous rapporter. Quant à la Soirée du Canada, elle se déroulera au *Caesar's Hotel and Casino* le mardi 2 novembre.



Bill Haas, vice-président, Éducation et Formation,
Automotive Service Association

Il nous faut mentionner le Grand Forum AIA 2010 de l'Ontario qui aura lieu le mercredi 20 octobre prochain à l'hôtel Doubletree by Hilton, situé sur Dixon Road, à Toronto. L'événement sera aussi agréable qu'informatif. Donald Cooper en sera le conférencier vedette, puisqu'il présente deux conférences : *Mythes, mensonges et gestion... 7 vérités toutes simples qui transformeront votre entreprise et augmenteront vos bénéfices* et *Les 8 étapes essentielles pour repêcher, diriger et conserver une équipe hautement performante*.

Et bien plus encore...

Outre Donald Cooper, vous pourrez entendre John Watt de Pétro-Canada Certigard vous expliquer comment accroître vos ventes sans augmenter votre clientèle. Quant à Bill Haas, de l'ASA, il vous entretiendra du nombre croissant de systèmes qui dépendent de commandes électroniques et d'autres récentes innovations mécaniques. Scott Smith de l'AIA et Jeff VandeSande de Bestbuy, vous donneront les tout derniers développements sur les changements de réglementation qui frapperont l'Ontario. Dave Meunier, de TACT, vous expliquera comment bâtir et former une équipe de professionnels. Pour ce qui est de Norm Rose, d'Excel Sales Consulting, il vous parlera de processus de ventes positives, alors que Janice Leroux, présidente de CHRP, discutera de performance et de résultats en matière de ressources humaines. Pour clore le programme, Rod Black, journaliste sportif, vous racontera quelques histoires tirées des Olympiques d'hiver et de tous les sports qu'il a couverts durant sa



Donald Cooper, The Donald Cooper Corporation



Jeff VandeSande, président, Bestbuy

carrière. La qualité des orateurs et les sujets qu'ils présenteront sauront intéresser tous les secteurs du marché secondaire de l'automobile.

Journée des étudiants du marché secondaire

La Société des jeunes cadres (SJC) de l'AIA Canada, en collaboration avec le *Georgian College (CAI-Canadian Automotive Institute)*, présentera sa troisième Journée annuelle des étudiants du marché secondaire le 16 novembre à l'hôtel Holiday Inn de Barrie, en Ontario.

Habituellement, l'événement attire entre 120 et 130 étudiants et leurs instructeurs, qui font tous partie du programme automobile. L'objectif de cette journée est d'offrir aux participants une plus grande perspective du marché secondaire automobile au Canada. Elle permet également d'éduquer les étudiants sur l'éventail de possibilités qui s'offrent à eux dans ce secteur.

Format de la journée

Cette année, la journée sera divisée en plusieurs tables rondes traitant de sujets reliés à l'industrie comme *Le marché secondaire et la durabilité environnementale*, *Comment gérer une stratégie marketing dans une entreprise du marché secondaire* et *La technologie*. Il y aura également une table ronde où les étudiants seront appelés à répondre à des questions reliées au marché secondaire. ■

NRG

ENERGY SHOCKS

+150 APPLICATIONS

Sentez la différence...



Prêt à installer



Qualité d'origine



Supports de montage renforcés



Technologie Upper Level

STRUTWORKS

JEU D'AMORTISSEURS COMPLETS



**upper
LEVEL**
TECHNOLOGY

TIGES DE PISTON PLAQUÉES
DOUBLE CHROME

Distributé par **Transbec**



www.transbec.ca



Raynald Bouchard
raynald.bouchard@autosphere.ca

BOSCH tatoué sur le cœur

Un Monsieur Muffler convaincu et convaincant

Ce qui fait la réputation d'un atelier de mécanique, outre la qualité des techniciens qui y performant, se retrouve dans ses équipements de travail. Monsieur Muffler Mascouche est un inconditionnel de Bosch.

Il y a moins de deux ans, ce garage se voyait décerner le titre de l'atelier de l'année au sein de cette franchise qui en compte plus d'une soixantaine au Québec seulement. Son propriétaire, Kenny Proulx, fait partie de la nouvelle génération de techniciens rompus aux dernières avancées technologiques pour qui le choix d'un équipement doit se faire d'abord en fonction de la fiabilité et de l'efficacité. C'est ce qui l'a motivé au moment de faire l'acquisition de nouveaux outils de diagnostic, de parallélisme et de pneumatique le printemps dernier.

Inconditionnel de la firme allemande Bosch, il devient intarissable quand il la compare à la concurrence. « Je retrouve constamment dans Bosch ce qui fait la marque de commerce de l'entreprise : la précision du diagnostic. Pour un technicien expérimenté, ce facteur comporte une plus grande valeur que son simple aspect convivial à l'usage. C'est ce qui fait la force de Bosch dans toutes ses applications en mécanique automobile. »

Alignement 3D

L'une des plus récentes manifestations de la technologie Bosch, c'est la mise sur le marché d'un système d'alignement à trois dimensions faisant usage de caméras individuelles installées sur chaque côté. Une première au Canada, l'Easy 3D Wheel Aligner a fait son entrée le printemps dernier à l'atelier de Mascouche. Pour Kenny Proulx, « cette technologie se révèle beaucoup plus précise au chapitre de la triangulation que



Mathieu Roy et Charles Gagnon, techniciens; Jean Chamberland, gérant de territoire Bosch; Martin Côté, maître distributeur PDG; Patrick Henry, technicien; Kenny Proulx, propriétaire Monsieur Muffler Mascouche; Christian Marceau, technicien; et André Girard, conseiller technique

la façon traditionnelle de prise de lecture à partir d'un mât fixé à un mur. L'opération exige un peu plus de concentration de la part du technicien et est forcément moins ergonomique en termes d'espace requis, mais elle se révèle en bout de piste plus efficace et d'une précision inégalée. »

Bosch tatoué sur le cœur

Outre cette acquisition, Kenny Proulx s'est procuré divers équipements pour la pose de pneus, la climatisation et les systèmes embarqués. Les réputés oscilloscopes et scanners Bosch figurent toujours parmi les plus performants pour balayer, diagnostiquer et réparer les troubles éventuels sur tous les systèmes électroniques équipant les véhicules automobiles d'aujourd'hui. « Je suis un adepte éclairé de Bosch et, avec les équipements

dont je dispose, je suis fier de mettre mon nom au bas de la facture du client. »

Parmi les meilleurs

Kenny Proulx a fait l'acquisition en 2008 de la franchise détenue auparavant par son père Normand. Fort de près d'une dizaine d'années d'expérience en machinerie lourde chez John Deere, ce technicien en engins de chantier a décidé, depuis qu'il a pris la relève de l'entreprise, de faire en sorte qu'elle demeure parmi les meilleurs ateliers d'entretien et de réparation mécanique au Québec.

Monsieur Muffler Mascouche
320, boul. Masson
Mascouche, QC J7K 3B5
450-474-2611
mmmascouche@videotron.ca

STOP !

OCTOBRE est le mois de la sécurité automobile

Vous cherchez de nouvelles façons de rejoindre les consommateurs et de promouvoir l'entretien des véhicules tout en rehaussant votre crédibilité?

Le programme *Mon auto, j'en prends soin* encourage les consommateurs à faire entretenir et réparer leurs véhicules comme il se doit par des fournisseurs de services professionnels en automobile.

La campagne s'articule autour de trois messages clés : la sécurité, l'environnement et la protection de l'investissement dans le véhicule. Il représente et engage tous les segments de l'industrie du marché secondaire.

En tant que membre du programme, votre entreprise aura accès à tout le matériel de point de vente *Mon auto, j'en prends soin*, fera partie de la base de données d'ateliers à entretienautocanada.ca et pourra profiter de prix réduits sur la publicité, les dépliants, les guides sur l'entretien et les outils requis pour tenir des ateliers d'information sur l'entretien automobile et des files d'inspection de véhicules!

Vous avez le feu vert ! Circulez à la section de l'industrie au www.entretienautocanada.ca pour plus de détails !



Merci de votre commandite





Frank Tonon

tononf@spectrapremium.com

Formation

Avez-vous toutes les solutions ?

Cours, mises à niveau, sessions d'information sur les nouveaux produits, tous ces types de formations sont indissociables de la vie de technicien et de propriétaire d'ateliers.

La formation continue est indispensable pour bien servir les automobilistes et répondre à tous les besoins d'entretien ainsi qu'à la bonne marche des affaires.

On remarque toutefois que certains propriétaires d'ateliers ont un problème de fidélisation de la clientèle en raison du fait qu'ils ne tirent pas le maximum des avantages des options de formation.

Excellentes soirées

Vu la panoplie de volets dont il faut tenir compte, on comprend que ceux-ci obligent à s'y arrêter sérieusement, mais telles sont en 2010 les règles du jeu.

L'offre est loin de faire défaut. Distributeurs et grossistes ont, par exemple, des soirées à proposer sur les freins, les bougies, la climatisation, l'injection et bien d'autres aspects.

Il s'agit essentiellement de séances pointues portant sur les nouveautés comme les procédés

dures d'installation, les particularités et le diagnostic.

Des choix à faire

Quant aux organismes, aux services et aux entreprises spécialisées, ils proposent des programmes complets de cours hebdomadaires ou mensuels donnés de jour comme de soir.

Ces cours de 8 heures ou plus, selon le degré d'apprentissage ou de perfectionnement, vont de la formation de base aux techniques de diagnostic avancées.

Sous toutes ses formes, la formation est sans contredit l'unique façon par laquelle il est possible de se maintenir à la fine pointe de l'évolution technologique.

Savoir et passion

Aujourd'hui, il doit être courant de connaître les spécificités des SSPP, des hybrides, de l'OBD-II et de l'injection électronique, en entretien et en calibration.

Or, il n'y a rien de plus enlevé pour des techniciens que ces sessions de perfectionnement où ils ont l'occasion d'en apprendre tout en échangeant à brûle-pourpoint avec les collègues.

En plus d'y trouver les solutions que les formateurs avertis sont

parfois seuls à connaître, c'est aussi le lieu par excellence pour faire le point sur leurs connaissances et celles de leurs semblables.

Oublier son orgueil

Pour en retirer le maximum, il faut laisser son orgueil à la maison et ne pas hésiter à assister de nouveau à une session dont on n'a pas saisi tous les paramètres.

J'ai déjà assisté trois fois en peu de temps à la même présentation afin d'être sûr d'avoir tout compris et fait un pas de plus pour améliorer ma compétence.

Personne ne peut avoir tout retenu en 8 ou 20 heures d'une formation intensive qui se donne le soir et après une journée de travail qui aura exigé beaucoup de concentration.

Avoir toutes les solutions

Négliger d'être personnellement ou collectivement à jour en matière de formation technique conduit irrémédiablement à une baisse de la clientèle et à un point de non-retour.

Un coût est forcément associé à la formation, mais il faut le voir comme un investissement direct visant à avoir l'achalandage souhaité et à demeurer concurrentiel.

Comme la clientèle s'attend à ce que vous ayez toutes les solutions, la meilleure garantie que vous puissiez lui offrir est celle d'une compétence de premier ordre. À vos crayons !

Associez-vous

à la marque de pièces d'auto la plus connue en Amérique du Nord

Recherchez-vous une occasion d'affaires unique qui offre tous les avantages concurrentiels nécessaires à la réussite? Ne cherchez plus! NAPA est une marque de renommée, celle qui inspire le plus confiance dans l'industrie des pièces d'auto de rechange en Amérique du Nord.

NAPA

est la marque qui :

- Symbolise la confiance, le professionnalisme et la tradition, mieux que toute autre marque dans l'industrie des pièces de rechange automobiles;
- Est synonyme de pièces d'auto de qualité, d'un service expressé et d'une satisfaction assurée dans l'esprit des clients installateurs et des consommateurs nord-américains.

NAPA et vous...

... un partenariat des plus avantageux!

Lorsque vous vous joignez au puissant réseau NAPA, vous devenez un partenaire d'affaires précieux. Vous bénéficiez alors du meilleur soutien qui soit sur le marché et de programmes de marketing et outils de vente, jusqu'aux toutes dernières solutions de croissance des affaires. Nous assurons votre rentabilité en vous offrant une multitude d'avantages exceptionnels :

- NAPA PROLink, un système de commande de pièces en ligne, disponible 24 heures sur 24, 7 jours sur 7;
- Le Centre d'excellence NAPA, un accès 24 heures sur 24, 7 jours sur 7 à l'un des meilleurs centres de formation en matière de gestion des affaires;
- Une analyse des tendances du marché local et des habitudes d'achat des consommateurs

Une publicité hautement médiatisée assure la notoriété de la marque **NAPA**

Chez NAPA, nous savons que la reconnaissance de la marque est la clé du succès de toute entreprise. Et c'est pourquoi nous investissons continuellement dans des campagnes publicitaires ciblées qui assurent une présence médiatique et une visibilité de la marque NAPA.

NAPA

Le meilleur choix

Chez NAPA, nous rassemblons tous les outils, le talent et le leadership requis afin que vous puissiez demeurer sur la voie du succès financier. Chaque jour, nous raffinons notre expertise et notre savoir-faire, et continuons d'optimiser notre connaissance de l'industrie pour apporter les améliorations nécessaires à chacun de nos programmes, nous assurant ainsi que notre réseau de distribution et d'infrastructure technologique demeure à nul autre pareil.

NAPA. Les pièces d'auto, on connaît ça. Et nous avons les bonnes solutions pour vous aider à suivre le rythme des nouvelles technologies et relever les défis d'un marché en constante évolution. Après tout, nous dominons le marché depuis plus de 80 ans!

Pour en savoir davantage, communiquez avec nous dès aujourd'hui au :
514 252-1127



François Charron
technoserv@sympatico.ca

Les bougies

Leur entretien est-il encore de mise ?

Au cours des dernières décennies, les bougies ont évolué aussi rapidement que les autres composants. Aujourd'hui, nous avons tendance, à tort, à penser qu'elles ne requièrent aucun entretien.

À quand remonte la dernière fois où vous avez démonté les bougies sur la voiture de l'un de vos clients pour les inspecter ? Essayez simplement d'imaginer les problèmes de démontage des bougies au platine ou en iridium qui ont été installées il y a près de 150 000 kilomètres ou il y a 3 ou 4 ans.

Démontage des bougies

C'est pourquoi vous devriez recommander à votre client d'effectuer une inspection visuelle à mi-chemin de la durée de vie de ce type de bougies. Pour effectuer l'entretien ou le remplacement des bougies, Ford recommande de le faire quand le moteur est à la température ambiante, sinon vous risquez d'endommager les filets.

Bonnes pratiques

Aucune saleté ou matière étrangère ne doit pénétrer dans la chambre à combustion au moment du démontage. Nettoyez bien le puits autour de la bougie avec un

jet d'air sous pression pour enlever tout contaminant ou particule de saleté. Si les bougies sont grippées à cause d'un manque d'entretien, Ford recommande de les dévisser entre 1/8 et 1/4 de tour et de verser un peu d'huile pénétrante dans le puits de bougie autour de la prise hexagonale.

Inspection des bougies

Une fois les bougies déposées, une bonne pratique consiste à jeter un coup d'œil à son état et à la couleur de la porcelaine et
« Je ne prendrais pas de risques avec ces nouvelles culasses en aluminium. »

à comparer avec une charte de référence. Pourquoi ne pas en profiter pour effectuer un test de compression ? Une fois la bougie nettoyée (filets et porcelaine), il est possible de régler l'écartement sur certains types de bougies – référez-vous à la notice du fabricant.



PHOTO : COURTOISIE DE DAVID LIBERMAN, FLICKR

La lecture des bougies est encore une pratique courante de nos jours

Installation et serrage

Le serrage des bougies varie selon les dimensions des filets et le type de siège. Les bougies avec un joint en métal requièrent un serrage plus élevé que celles avec un siège conique. Habituellement, le couple de serrage pour des bougies de 14 millimètres avec un joint sera de 35 à 40 newtons-mètres (de 26 à 30 livres-pieds) pour une culasse en fonte, mais de 24 à 30 N.m (de 18 à 22 lb-pi) si elle est en aluminium. Pour des bougies avec joint de 18 millimètres, le couple de serrage sera de 43 à 51 N.m (de 32 à 38 lb-pi) dans la fonte et de 38 à 46 N.m (de 28 à 34 lb-pi) dans l'aluminium. Pour des sièges coniques, les bougies de 14 millimètres devraient être serrées entre 10 et 20 N.m (de 7 à 15 lb-pi) dans les culasses en fonte comme en aluminium, alors que pour les bougies de 18 millimètres avec sièges coniques, le couple sera de 20 à 27 N.m (de 15 à 20 lb-pi) pour les deux types de culasses. ■



PHOTO : COURTOISIE DE ARTSAL GUARDIAN

L'accès aux bougies n'est pas toujours facile

Brākleen®



NETTOYANT POUR FREINS - AVEC LA TECHNOLOGIE POWER JET™

Formule de première qualité sans chlore

Brākleen® de CRC est le meilleur produit sans chlore et à faible teneur en COV sur le marché. Sa formule puissante élimine rapidement et efficacement le liquide pour freins, la graisse, l'huile et autres contaminants. S'emploie sur toutes les pièces du système de freinage, y compris les disques, cylindres, tambours, garnitures, segments de frein, étriers, disques d'embrayage et plaquettes de freins à disque. Sûr pour l'ABS et les freins à disque et à tambour.

NOUVEAU !
Buse de
pulvérisation
Power Jet™

La marque de nettoyant pour système de freinage la plus reconnue est maintenant encore plus PUISSANTE !

La formule de première qualité sans chlore Brākleen® de CRC emploie la technologie Power Jet™. Cette nouvelle buse de pulvérisation projette le produit avec force pour éliminer les contaminants, tandis que la solution nettoie et dégraisse instantanément. La puissance de pulvérisation de la buse Power Jet™ permet de nettoyer rapidement et avec moins de produit. De conception ergonomique, la buse Power Jet™ est conviviale et permet de vaporiser rapidement et avec précision les pièces ciblées.



No. produit	Conditionnement	Poids net	Unités/Carion	Dimension unitaire	Dimension carton
Nettoyant pour freins sans chlore Brākleen® – Formule de première qualité sans chlore ▲					
75050	contenant aérosol	14 oz	12	9.25H x 2.63L x 2.63P	9.7H x 8.3L x 11.1P
75055	seau	5 gallons	1	13.8H x 11.3L x 11.3P	13.8H x 11.3L x 11.3P

▲ Ce produit est extrêmement inflammable.
Ne pas appliquer lorsque l'équipement est sous tension.

CRC Industries est un chef de file mondial dans la production de produits chimiques spécialisés destinés aux bricoleurs et aux professionnels de l'entretien, et dessert les marchés de l'automobile, de l'équipement marin, de la quincaillerie, de l'électricité et de l'aviation. CRC a obtenu la certification ISO 9001:2008 et adopte les directives de qualité les plus strictes dans toutes les étapes de la recherche, du développement et de la fabrication. CRC®, Sta-Lube® ainsi que les produits marqués d'un ® et ™ sont des marques commerciales de CRC Industries, Inc.



Solutions. Globales. Éprouvées.
www.crc-canada.ca



Code PDF0210
©2010 CRC Industries, Inc.

Vast-Auto Distribution et Groupe MMO

Plus de 30 000 \$ en dons

Le 23 août, près de 200 personnes s'étaient donné rendez-vous au *Club de golf Lachute* pour la 11^e édition du tournoi de *Vast-Auto Distribution* et du *Groupe MMO*.

C'est sous un soleil radieux que chacun a démontré ses talents, lesquels ont été particulièrement soulignés par des prix remis à ceux qui ont fait preuve de la plus grande habileté.

L'événement, qui a été l'occasion de gonfler la cagnotte destinée à plusieurs organismes du domaine de la santé, a permis d'atteindre la somme record de 31 385 \$.

Parmi les bénéficiaires, on compte La Société S.L.A., La Fondation du Cancer du Sein, La Fondation des Étoiles et La Fondation de l'hôpital Sainte-Justine. Ce tournoi annuel est déjà au programme de 2011. ■



1. René Marchand a été le champion du plus long coup.

2. En matière de coup, Élisabeth Deschênes s'est tout autant démarquée.

3. Le joueur le plus précis aura été Kenny Proulx.



4. C'est Patrick Courcy qui a su relever le Défi Bertrand Godin/Castrol.

5. Patrick Dubois, André Joron, Pierre Smith et Roch Cousineau ont obtenu par une carte de 67 le trophée du meilleur quatuor, lequel leur a été remis par Mauro Cifelli.

6. L'équipe Vast Auto - Groupe MMO



ADOPTÉZ LA CONDUITE DÉFENSIVE



VOICI HAVOLINE AVEC LA PROTECTION CONTRE LES DÉPÔTS « DEPOSIT SHIELD »

Chaque fois que vous prenez le volant, des dépôts nocifs peuvent s'accumuler dans le moteur de votre voiture, ce qui crée des frottements et réduit la performance du véhicule. La solution est un moteur plus propre. Défendez votre moteur grâce à Havoline® avec Deposit Shield.™

Son unique formulation d'additifs forme un revêtement protecteur pour aider à optimiser le fonctionnement de votre voiture.

Havoline. La seule huile contenant la protection contre les dépôts Deposit Shield. Visitez Havoline.com.

PROTECTION DES MÉTAUX PRÉCIEUX



Un produit de la compagnie **Chevron**

© 2010 Lubrifiants Chevron Canada Inc. Tous droits réservés. Toutes les marques de commerce sont la propriété de Chevron Intellectual Property LLC.

Les produits Chevron sont offerts aux emplacements suivants :

LORDCO AUTO PARTS

22866, Dewdney Trunk Rd.
Maple Ridge (C.-B.) V2X 3K6
Tél : (604) 466-4162
S.F. : 1 (877) 591-1581

NORTHERN METALIC SALES (GP)

9708, 108 St.
Grande Prairie (AB)
T8V 4E2
Tél : (780) 539-9555

RED-L DISTRIBUTORS LTD

9727, 47 Ave.
Edmonton (AB)
T6E 5M7
Tél : (780) 437-2630

OAK POINT OIL DISTRIBUTORS

33, A Oakpoint Hwy.
Winnipeg (MB)
R2R 0T8
Tél : (204) 694-9100

THE UNITED SUPPLY GROUP OF COMPANIES

2031, Riverside Dr.
Timmins (ON)
P4R 0A3
Tél : (705) 360-4355

TRANSIT LUBRICANTS LTD

5, Hill St.
Kitchener (ON)
N2G 3X4
Tél : (519) 579-5330

R. P. OIL LTD

1111, Burns St. East
Unité 3
Whitby ON
L1N 6A6
Tél : (905) 666-2313

LUBRIFIANTS SAINT-LAURENT

2310, rue de la Province
Longueuil (QC)
J4G 1G1
Tél : (450) 679-8866



Alain Faleix
info@teklub.ca

Lubrification des moteurs

L'avenir, ce sont les huiles synthétiques

Dans un contexte de conscientisation écologique et de raréfaction des énergies fossiles, les moteurs thermiques demeurent la solution rationnelle à moyen terme. Cependant, ils évoluent constamment pour conserver la faveur des consommateurs en quête d'automobiles moins polluantes et moins énergivores.

Les constructeurs investissent de lourdes sommes en recherche et développement pour fabriquer des moteurs attrayants pour les automobilistes, économiques et conformes aux normes d'émissions polluantes. Vous êtes spécialiste en réparation d'automobiles et témoin du saut technologique réalisé ces dernières années : un moteur de 2010 n'a rien en commun avec un moteur de 1990. Aujourd'hui, les cylindrées sont réduites, les moteurs, plus compacts, fortement sollicités, souvent suralimentés, tournent plus vite et offrent des performances toujours plus impressionnantes. De nombreux organes se sont ajoutés : les catalyseurs, la recirculation des gaz d'échappement (EGR), les filtres à particules (DPF diesel) et les catalyseurs SCR...

Les huiles

Elles évoluent régulièrement pour faire face aux contraintes. La température de l'huile dans les moteurs est passée de 100 °C (212 °F) à 120 °C (248 °F) et, même, à 150 °C (302 °C); de plus, les intervalles entre les vidanges atteignent 15 000 à 30 000 kilomètres selon les constructeurs. Le vieil adage qui disait « l'huile, c'est de l'huile » a fait long feu. Dans les moteurs modernes européens, une huile minérale ordinaire non appropriée entraînerait une usure prématurée et des bris certains même si les intervalles entre les vidanges sont réduits à 5000 kilomètres. Ce type d'huile est incapable de protéger

le moteur, perturbe le fonctionnement du catalyseur ce qui produit de la pollution.

Les huiles synthétiques se généralisent. Elles résistent à haute température et à de fortes charges; leur fluidité à froid facilite les démarrages et la circulation dans le moteur; leurs propriétés antiusure permet de réduire leur teneur en phosphore; leur teneur en soufre et en cendres sulfatées sont diminuées. Ces huiles sont adaptées aux exigences des moteurs, sont compatibles avec les catalyseurs, les filtres à particules et les intervalles entre les vidanges étendus. Les constructeurs européens utilisent des huiles synthétiques depuis 20 ans, de nombreux constructeurs suivent la tendance avec leurs modèles 2011.

Où trouver l'information ?

Afin d'aider les réparateurs et les consommateurs, l'industrie des lubrifiants utilise des normes internationales, par

exemple : API (American Petroleum Institute) et ACEA (Association des constructeurs européens d'automobiles). Les normes API sont habituellement utilisées par les constructeurs américains et asiatiques, alors que les constructeurs européens se réfèrent aux normes ACEA ainsi qu'à des normes « constructeur » encore plus exigeantes.

Les bases de données des outils de diagnostic ou le manuel d'utilisateur du véhicule sont des sources fiables pour déterminer l'huile adaptée. Votre fournisseur de lubrifiants peut aussi répondre à vos questions.

Vérifiez et assurez-vous !

Lors d'un changement d'huile, il est impératif d'utiliser des huiles homologuées par le constructeur du véhicule afin que votre intervention n'affecte pas la garantie.

Demandez à votre fournisseur de lubrifiants de vous remettre les lettres d'homologation des huiles que vous utilisez et vérifiez vous-même que ces produits sont listés sur le site de l'API (<http://eolcs.api.org/>)

L'avenir pour votre garage ?

Concurrencer les ateliers de lubrification rapide (*QuickLub*) sur leur terrain de prédilection vous laisserait peu de chances de succès, mais la valeur ajoutée de votre savoir-faire de spécialiste de la réparation et le service client sont de beaux atouts pour faire la différence. ▀



Gulf Formula ULE 5W-40 et ses lettres d'homologation constructeurs



Lave-glace et antigel
EN VRAC

SOLVANET
ANTIGEL ET LAVE-GLACE EN VRAC

Blue DEF
Fluide d'échappement diesel

Laurentide
embouteillage

1 800 567-9481



Événements de l'industrie

Le salon AAPEX : un incontournable de l'après-marché



Du 2 au 4 novembre prochain se tiendra à Las Vegas le salon de l'après-marché AAPEX 2010. L'événement propose une nouvelle formule de formation-déjeuner, de nombreux séminaires et environ 2000 exposants représentant les marques les plus connues du marché des pièces de rechange.

De la formation pour tous

Au salon de l'après-marché automobile AAPEX 2010 (Automotive Aftermarket Products Expo), on propose la nouvelle formule « Lunch and Learn », où les participants pourront recevoir de l'information sur deux sujets d'importance tout en prenant une pause-déjeuner hors de la salle des exposants. Plus de 25 séminaires « Inside Track » – conçus pour les ateliers de réparation, les distributeurs-magasiniers, les détaillants et les magasins de pièces – y seront offerts. Le salon AAPEX, plus grand événement interentreprise de l'après-marché du monde, aura lieu du 2 au 4 novembre au Stand Expo Center de Las Vegas, Nevada, É.-U. Les séminaires « Inside Track » se tiendront au Venetian Hotel, dans les salles Marco Polo.

Toutes les séances d'information sont gratuites pour les participants du salon – sauf les « Lunch and Learn » – et couvrent un large éventail de sujets touchant les problèmes actuels de l'industrie, la vente, les tendances techniques et administratives ainsi que les meilleures pratiques applicables à tous les secteurs de l'après-marché. Les sujets traités lors des séances « Lunch and Learn » seront les médias sociaux (Social Media: What Is It and How Do You Know When It is Working), et la communication intergénérationnelle (All Things Automotive: Connecting with Generation

Y). Elles auront respectivement lieu les 2 et 3 novembre, de 11 h 45 à 13 h, et comportent des frais de déjeuner de 15 \$.

Des sujets d'actualité

Parmi les sujets présentés : des perspectives de l'après-marché en 2011 (The 2011 Aftermarket Outlook), le marketing auprès de la clientèle latine (Relating, Not Translating: How to Market to Latinos), l'impact des lubrifiants exclusifs aux constructeurs sur l'après-marché (OEM Proprietary Lubricants: Implications for the Aftermarket) et l'influence de la présence croissante de véhicules étrangers sur l'avenir de l'après-marché (Soaring Foreign Car Sales: Shaping the Aftermarket's Future). Une liste complète des séminaires AAPEX se trouve sous l'onglet « Learning Forum » du site www.aapexshow.com.

En plus des séminaires, le salon accueillera environ 2000 exposants de partout dans le monde. De nombreuses marques connues y seront représentées ainsi qu'à peu près toutes les marques de pièces de rechange, dont les suspensions et les trains avant, les moteurs, les pièces de moteur, la transformation de métaux, les produits de carrosserie, le transfert de chaleur et la climatisation. Les principaux fournisseurs de lubrifiants et de produits chimiques seront aussi de la partie.

En vedette cette année

Les particularités du salon AAPEX 2010 incluent la section écologique « GreenWay » et ses produits et services verts ainsi que la salle de spectacle AAPEX/SearchAutoParts.com (expo no 3061), où les fabricants feront la démonstration de leur produits et services. L'atelier de demain (no 2866) montrera les technologies dernier cri utilisées dans les ateliers. À l'exposition « Car Care Fair » (no 3067), on pourra se familiariser avec les campagnes de sensibilisation des consommateurs à l'importance de l'entretien automobile au Canada et aux États-Unis. Enfin, l'exposition « Know Your Parts » (no 3800), fera la promotion des pièces de qualité de fournisseurs offrant un service complet, et du marché indépendant des pièces de rechange.

Le salon AAPEX partagera de nouveau le même site que le salon SEMA, qui aura lieu la même semaine au Las Vegas Convention Center.

Le salon AAPEX est commandité par l'AIAA (Automotive Aftermarket Industry Association) et l'AASA (Automotive Aftermarket Suppliers Association).

Pour plus de détails ou pour vous inscrire, visitez le www.aapexshow.com ou écrivez au info@aapexshow.com. ■



**HUILE.
VRAIMENT.
DURABLE.**

« UNE DURABILITÉ SI GRANDE QU'ELLE EST GARANTIE. »

— Mark Martin, plus de 1 000 départs à NASCAR



- GARANTIE GRATUITE À L'ACHAT DE TOUTE HUILE MOTEUR QUAKER STATE^{md}
- ÉCONOMISEZ JUSQU'À 8 \$ SUR VOTRE PROCHAINE VIDANGE D'HUILE QUAKER STATE^{md} LORSQUE VOUS ADHÉREZ À LA GARANTIE!
- ADHÉSION RAPIDE
- CESSIBLE
- COUVRE 15 PIÈCES DU MOTEUR DU VÉHICULE



AVEC QUAKER STATE, VOUS ÊTES EN AFFAIRES

Offrez la tranquillité d'esprit à vos clients et incitez-les à revenir vous voir grâce à ce programme de fidélisation qui a fait ses preuves.

Contactez votre représentant Shell ou visitez le site www.quakerwarranty.ca pour adhérer à la garantie.

Garantie limitée à 10 ans ou 400 000 km, whichever comes first. See www.quakerwarranty.ca for full terms and conditions. © 2011 Quaker State LLC. All rights reserved. Quaker State is a registered trademark of Quaker State LLC. Shell is a registered trademark of Shell International Chemical Company. Go Daddy is a registered trademark of Go Daddy Inc.

Gilles Couture oeuvre au sein de l'industrie automobile depuis 1985. Il a occupé les postes de conseiller technique, directeur du service, directeur des réclamations. Il a fait des études en sciences administratives et en TQM (Total Quality Management). Sa firme de consultation existe depuis 2003.



Gilles Couture
gcouture@qualiauto.com

Formation et service à la clientèle

La formation du personnel, un investissement rentable

À titre de dirigeant d'entreprise, vous êtes conscient que la formation du personnel est essentielle au bon fonctionnement de votre commerce. Dans mon dernier article intitulé recrutement, formation et productivité, j'ai traité brièvement de la formation technique ainsi que de certaines sources qui s'offrent à vous.

La formation technique

De plus en plus, la formation technique est dispensée en ligne. Avec la complexité des véhicules et le rythme accéléré des développements technologiques, les établissements qui négligent la formation de leurs techniciens se verront contraints de réparer un nombre de plus en plus restreint de véhicules et verront leurs chiffres d'affaires décroître sans cesse. Dans les pires cas, l'entreprise fermera ses portes car elle ne sera plus en mesure de réparer les véhicules tout en étant rentable. Elle aura le choix de se spécialiser (par exemple, la pose de pneus) ou de disparaître.

Les garagistes indépendants doivent posséder les compétences requises pour réparer les véhicules hors garantie. Comme la garantie est, en règle générale, de 3 ans ou de 60 000 kilomètres, vous devez, en ce moment, posséder l'expertise nécessaire (ainsi que les outils de soutien technique) pour travailler sur les modèles 2008 et plus anciens.

La formation doit faire partie des activités de l'entreprise et du personnel, s'effectuer sur une base continue et être adaptée aux besoins spécifiques de chaque employé. La période du « On y verra quand on aura le temps » est révolue.

Une bonne pratique consiste à prévoir les sommes nécessaires

Pourquoi les clients évitent de retourner dans un commerce?



Est-ce différent chez-vous?

L'OBSERVATEUR

Tout ce que l'on mesure s'améliore
Pour mieux connaître votre clientèle et votre potentiel de croissance

514.282.0333 1 800.474.9493
www.observeur.qc.ca

dans le budget annuel ainsi qu'un calendrier précis pour chacun des employés qui suivra une formation. De plus en plus d'entreprises permettent à leurs employés de suivre la formation en ligne à leur domicile et les compensent d'un montant forfaitaire une fois l'examen passé, confirmant que l'employé a acquis les connaissances voulues.

Le service à la clientèle

En plus de la formation technique, il est indispensable que le personnel en contact avec la clientèle soit formé en matière de service à la clientèle, de façon que l'entreprise conserve ses clients et, idéalement, que les clients actuels en réfèrent d'autres. Le bouche à oreille constitue la meilleure publicité et ne coûte rien. Dites-vous bien que la formation aura un effet positif sur le comportement des employés si elle est plaisante, motivante et axée sur leurs besoins. Les attentes de la clientèle évoluent constamment, et le personnel a besoin d'être épaulé afin de faire face aux nombreux défis sur une base quotidienne. Même les employés et les gestionnaires les plus expérimentés ont avantage à parfaire leurs connaissances et leurs habiletés sur une base continue. N'est-il pas plus plaisant d'exercer notre métier quand on possède les techniques appropriées nous permettant d'exécuter la bonne tâche au bon moment, avec aisance et en moins de temps ?

Les établissements qui négligent la formation de leurs techniciens se verront contraints de réparer un nombre de plus en plus restreint de véhicules.

La formation financière

Notons en terminant que de nombreux propriétaires de centres de réparation possèdent peu ou pas de connaissances en gestion financière, ces entrepreneurs étant très souvent d'anciens techniciens ayant décidé de créer leur propre commerce pour allier leur connaissance du métier avec leur désir d'indépendance et d'entrepreneuriat.

Dites-vous que les consultants professionnels et expérimentés peuvent aider votre entreprise à progresser plus rapidement en partageant avec vous des pratiques commerciales éprouvées. Au moment de choisir un consultant, n'hésitez pas à lui demander des références sur ses clients et ses mandats actuels et antérieurs ainsi que les résultats obtenus. ■

ACCÉLÉRATEUR DE REVENU

- Réglage de la géométrie
- Changement de fluides
- Travail de freins
- Inspections
- Et toute autre utilisation

SAUVEGARDE DU REVENU

- Monte-descend en ligne droite
- 33 % plus rapide
- 20 % plus d'espace de travail
- Réglage de la géométrie aux 4 roues pour empattement de 71-1/2" à 158"
- Faible entretien



Illustration: YA12NX
Capacité de 12,000 lb. avec jauges en option.

Voici le pont élévateur tout usage pour la géométrie qui en fait beaucoup plus.

Le Y-Lift™ appartient à une toute nouvelle classe de pont élévateur pour le réglage de la géométrie. Sa grande polyvalence en fait un outil idéal pour tout genre de travaux. Il est plus rapide à actionner et moins coûteux à l'achat que la marque d'élévateur d'alignement la plus connue.

Plus d'espace de travail. Lorsque monté, l'espace sous le pont est complètement dégagé. Cet espace « Y-Space™ » permet à vos techniciens de se déplacer plus librement entre les baies. Grâce à un accès plus rapide au véhicule et aux outils, il est tout indiqué pour vos réparations générales.

Plus rapide. Les temps de cycle de l'élévateur en Y sont 33% plus rapide que les ponts élévateurs d'alignement traditionnels. Ce n'est ni un parallélogramme, ni un pont élévateur à ciseaux – son empreinte est petite, car il monte et descend en ligne droite.

Polyvalent. Il est compatible avec tous les véhicules – des plus grosses camionnettes aux nouvelles microvoitures – et toutes les marques, même les plus nouvelles, d'équipement de diagnostic de géométrie.

Rentable. Bref, le pont élévateur en Y est un élévateur de géométrie qui sert aussi d'élévateur tout usage, il créera donc plus de revenu – toute la journée.

Maintenant, il existe un pont élévateur Rotary pour tous les travaux de votre atelier; le tout cautionné par le légendaire soutien à l'installation, aux pièces et au service de Rotary. Composez le 800-640-5438 ou visitez rotarylif.com/lg dès aujourd'hui.

ROTARY LIFT™ 
The World's Most Trusted Lift™







François Charron
technoserv@sympatico.ca

Les filtres

Aide-mémoire

Vous et moi n'aurions jamais pensé être témoins de telles réalisations : ordinateurs embarqués, coussins gonflables, dispositifs de sécurité et moyens de télécommunications à mains libres, etc. Cependant, il y aura toujours une place pour les systèmes de filtration.

Le filtre à l'huile

Le filtre à l'huile retient les contaminants solides qui se mélangent à l'huile pour prévenir l'usure prématurée des composants internes. Il assure une bonne filtration de l'huile redirigée vers le moteur. Si le filtre à huile se bouche, une soupape de dérivation interne retournera le fluide non filtré vers les galeries. Dans des conditions de froid extrême, la soupape de dérivation peut s'ouvrir au démarrage du moteur.

Choisir le bon filtre

Il est préférable d'essayer un filtre à durée prolongée dont l'enveloppe est plutôt longue, à cause de sa capacité de surface de filtration accrue. Les filtres se ressemblent à l'extérieur, mais sont souvent différents à l'intérieur. Les filtres fabriqués en cellulose peuvent retenir des particules de 25 à 35 microns. Pour emprisonner les particules plus petites (10 à 20 microns), on emploie de la fibre synthétique, habituellement composée de verre synthétique et de cellulose. Pour sélectionner le filtre approprié, consultez le catalogue de votre fournisseur. Les constructeurs, pour la plupart, recommandent de changer le filtre à chaque vidange.

Le filtre à air

En général, les filtres à air sont fabriqués de papier traité pour retenir les saletés jusqu'à 5 ou 6 microns. Si le filtre est bouché, la consommation de carburant en souffrira. On peut vérifier l'état de la plupart des filtres à air en mettant une lumière à l'intérieur. Si vous ne pouvez pratiquement plus voir le reflet de l'ampoule, il est temps de le remplacer. On peut nettoyer certains types



Le remplacement des filtres fait partie du programme d'entretien régulier de toute voiture.

« Comme toujours, vérifiez ce que recommande le fabricant du véhicule. »

de filtres avec une basse pression d'air (moins de 30 lb/po2). La période de remplacement normale se situe autour de 50 000 kilomètres pour une conduite en secteur urbain. Comme toujours, suivez les recommandations du constructeur du véhicule.

Le filtre à essence

Comme les systèmes d'alimentation des voitures modernes fonctionnent à pression élevée, toute restriction dans le circuit d'alimentation peut occasionner une perte de puissance et l'apparition d'un code de défaut au tableau de bord. Si la moindre saleté vient se loger dans l'orifice de l'injecteur, le moteur aura des ratés, et son rendement en sera affecté, ce qui entraînera une augmentation de la consommation de carburant. Le filtre

à essence peut être situé sous la voiture ou sur la cloison du mur pare-feu, mais on le retrouve parfois dans le réservoir de carburant (systèmes EFI) ou à l'intérieur du carburateur sur les anciens modèles de voitures. Le remplacement est suggéré aux 50 000 kilomètres pour des conditions d'utilisation normales.

Le filtre d'habitacle

De plus en plus présent dans les automobiles depuis le début de la décennie, le filtre de cabine isole le compartiment des passagers des odeurs désagréables qui pourraient s'introduire par le système de ventilation. Il est ordinairement situé derrière la boîte à gants; il est bon de le remplacer chaque fois que vous changez le filtre à air. ■

kleen -flo

ENEZ NOUS RENCONTRER AU
KIOSQUE KLEEN-FLO ET REPARTEZ
AVEC VOTRE FERRARI TÉLÉGUIDÉE !

KIOSQUE
N°172



Les Industries Kleen-Flo Tumbler Ltées

2063, boul. Dagenais Ouest, Laval (Québec) H7L 5V1

Téléphone : 450-625-6444/1-800-667-6713 • Télécopieur : 450-625-0164



Pierre Lalonde
www.affiniagroup.com

La qualité, c'est mieux !

Un service à valeur ajoutée, ça n'a pas de prix.

Chaque fois que je lis une revue d'automobiles, je suis surpris de voir tous ces nouveaux noms de fabricants de plaquettes et de disques de frein. Chacun a son slogan accrocheur : « Meilleur que l'équipement d'origine, qualité supérieure, haute technologie, garanti silencieux, longue durée », et quoi encore ?

Pour presque tous mes achats, je me fie à des produits de qualité et à des performances éprouvées. Assez curieusement, je me trompe rarement quand je suis ainsi mon instinct.



Achetez de bons
disques de frein.

Par contre, on peut au moins féliciter les publicitaires pour leur talent ! Même que certaines personnes peuvent croire ces publicités. Mais combien de ces produits ont été essayés et sont vraiment comme on les décrit ?

Où est le service ?

L'objectif principal dans la fabrication des produits de qualité relatifs aux freins est la sécurité, la qualité et la fiabilité. Une chose qui attire mon attention dans ces

publicités est l'absence de numéro sans frais pour le soutien technique ! Ne pas pouvoir communiquer avec une ligne de soutien technique, ne pas disposer de renseignements adéquats tirés d'un catalogue et ne pas avoir de soutien technique sur place est un vrai cauchemar pour le préposé au comptoir. Tous ces services fondamentaux sont toujours inclus avec un produit de qualité.

Service à valeur ajoutée

Je vous l'accorde, les pièces de frein de qualité ne sont pas données. Par contre, ce qui est inclus, ou plus important encore, ce qui n'est pas inclus dans le prix, c'est ce qu'on remarque rarement. La documentation de qualité professionnelle et les avis techniques constituent les services supplémentaires dont nous parlons ici.

Des pièces de qualité, des renseignements catalogués exacts, des pièces interchangeables, de nouveaux produits et des bulletins techniques sont tous des éléments cruciaux nécessaires au distributeur et, plus encore, au fournisseur de services, de façon à garantir ce qu'on appelle la SÉCURITÉ !

Soutien précieux

La disponibilité des produits, des délais d'exécution toujours courts, un service à la clientèle de qualité supérieure et une garantie fiable sont des attributs que seul un produit de qualité peut fournir à ses

clients. Les rabais et les promotions comportant des primes sont attirants certes, mais ne devraient jamais remplacer la sécurité et la fiabilité.

Des pièces de frein testées et éprouvées pour toutes les catégories d'applications avant la mise en marché font partie de ce qu'on appelle des produits reconnus. N'oubliez pas que les fabricants de pièces de frein de qualité vendent leurs produits depuis une centaine d'années et ont développé une méthode de fabrication de produits de qualité supérieure.

Vos clients apprécieront le fait que vous posiez des pièces de frein de qualité, sûres et fiables. Procurez-leur la sécurité et le sentiment d'une pédale de frein ferme quand ils doivent freiner. Une pédale de frein molle est inacceptable, et des marques inconnues peuvent en être à l'origine. Faites comme moi : fiez-vous à votre instinct pour les produits éprouvés et authentiques ! La qualité gagne à chaque fois et fait revenir les clients... Et en amène peut-être même de nouveaux ! ■



La qualité est gage
de sécurité.

Vous n'utilisez pas Akebono ? Il est temps d'y mettre un arrêt.



En tant qu'équipement d'origine sur un grand nombre de modèles, les produits pour frein haut de gamme Akebono sont spécialement conçus pour une performance supérieure. Ces véritables* plaquettes en céramique à faible poussière, silencieuses et à perte minimum d'efficacité vous procurent un produit de freinage d'ultra haute qualité cautionné par une recherche et développement des plus complètes de l'industrie. Les résultats sont de plus hautes marges, moins de rappel, et une adaptation OEM parfaite à tout coup.

Exigez les pièces pour frein Akebono de première qualité auprès de votre distributeur NGK dès aujourd'hui !

akebono
BRAKE EXPERTS



Maintenant disponibles chez
NGK Spark Plugs Canada Limited
Contactez-nous au : 1-877-277-2759

www.ngksparkplugs.ca
www.akebonobrakes.com



*Akebono est le créateur des véritables plaquettes de frein en céramique.

Tournoi de golf Canadian Tire

575 000 \$ pour les enfants et les familles dans le besoin

Le tournoi annuel de la Fondation Bon départ, de Canadian Tire du Québec, a permis de recueillir 575 000 \$ pour la cause des enfants et des familles dans le besoin.

P Plus de 300 golfeurs ont participé à ce tournoi tenu au club de golf Elm Ridge, à l'Île-Bizard, et qui marquait le 20^e anniversaire de la Fondation. Cette somme ira, entre autres, à la base de plein air Perce-Neige, propriété de la Fondation, qui accueille près de 500 enfants chaque été pour leur donner une pause de 12 jours toutes dépenses payées. ■



Robert Huberdeau, Pierre Lachaine et Xavier Huberdeau, de Wakefield Castrol



Les invités à la table d'Uni-Sélect



Nadia Fournier, Jean-Pierre Lefebvre et Matthew Wilson, d'Exide Technologies



Dans l'ordre habituel, Michel Hamelin, marchand à Donnacona, Jean-Yves Perreault, président du Tournoi et marchand à Sherbrooke, Marie-Ève Janvier et Jean-François Breau, artistes invités, Lysanne David, directrice générale de la Fondation, son porte-parole au grand cœur, Jici Lauzon, Jean-Marc Gilbert, marchand à Sorel, Yves Gagné, président de la Fondation et marchand à Sainte-Foy, Denis Rossignol, marchand à Greenfield Park, Daniel Murray, marchand à Pincourt et Patrick Venne, marchand à Montmagny

BECK/ARNLEY®

Pièces authentiques pour voitures importées

Approvisionnement spécifique à chaque application



Pièces et solutions améliorées

La vraie de vraie. Beck/Arnley.

Avec plus de 23 000 pièces couvrant au-delà de 655 000 applications de véhicules importés, Beck/Arnley est le nom auquel les professionnels font confiance pour des réparations de qualité. Chef de file en matière de couverture pour véhicules importés, Beck/Arnley est la seule véritable solution pour combler tous vos besoins en pièces de rechange.

Qu'il s'agisse de pièces de châssis, de filtration, de gestion de moteur, de freins, de système de refroidissement, d'embrayage ou de moteur, Beck/Arnley a tout ce qu'il vous faut pour faire prospérer vos affaires dans le domaine de la réparation des véhicules importés.

Pour du vrai de vrai, faites confiance à Beck/Arnley.

LA solution pour véhicules importés.



Simplifiez-vous la vie!^{MC}

Pour plus de détails et pour trouver un distributeur, visitez www.beckarnley.com

L'un fonctionne mal
sans l'autre.



Quand il est temps de
remplacer vos pneus,
il est probablement
temps de changer vos
amortisseurs aussi.



« Pour une performance optimale
de vos pneus, nous suggérons
que vous fassiez remplacer vos
amortisseurs tous les 80 000 km. »



KYB[®]

World Class Shocks & Struts

www.kyb.com

www.2mequipment.net	2M Équipement	22	
www.aapexshow.com	AAPEX	2, 50	
www.affiniagroup.com	Affinia Group	31	
www.aiacanada.com	AIA Canada	41, 62	
www.beckarnley.com	Beck/Arnley	58	
www.bluestreak.ca	Blue Streak	3	
www.bluewateragencies.ca	Blue Water	26, 27	
www.bosch.ca	Bosch	5	
www.cars-council.ca	CARS Council	17	
www.chevron.com	Chevron	47	
www.crcindustries.com	CRC Industries	45	
www.goodyear.com	Goodyear	21	
www.kleenflo.com	Kleen-Flo	55	
www.kyb.com	KYB America	59	
www.observateur.qc.ca	L'Observateur	52	
www.mobil.com	Mobil	24, 25	
www.napaexcellence.ca	NAPA Excellence	10, 11, 16	
www.napacanada.com	NAPA Auto Parts	37	
www.napacanada.com	NAPA Pièces d'auto	43	
www.ngksparkplugs.ca	NGK	57	
www.promecanix.com	PROMECANIX	23	
www.quakerstate.com	Quaker State	51	
www.rotarylif.com	Rotary-Lift	53	
www.shell.ca	Shell	63	
www.snapon.com/flankdrive	Snap-on	64	
www.societelaurentide.com	Société Laurentide	49	
www.transbec.ca	Transbec	39	
www.uni-select.com	Uni-Sélect Canada	29	
www.uni-select.com	Uni-Sélect Québec	13, 14, 15	
www.valvoline.com	Valvoline	7	
www.vastauto.com	Vast Auto	46	
www.vlcom.com	VL Communications	61	



Beck/Arnley ajoute 1 600 nouvelles pièces.

Beck/Arnley a annoncé l'ajout de 1 600 nouvelles pièces à sa gamme de plaques nominatives étrangères authentiques. Beck/Arnley élargit sa gamme de produits et son catalogue afin d'offrir au marché du service après-vente les pièces d'automobiles requises par les concessionnaires et les techniciens d'aujourd'hui.

Ces nouveaux ajouts à la gamme reflètent un procédé unique de recherche par application spécifique. L'équipe de gestion des produits effectue une recherche pour une application sur un fabricant ou un modèle spécifique, évalue les données, détermine les caractéristiques techniques exactes de la pièce et trouve la meilleure pièce de sa catégorie.

Pour plus d'information : www.beckcatalog.com.

CAA sur le iPhone

La CAA lance une nouvelle application iPhone qui assure aux membres un accès facile et pratique à l'assistance routière. L'application CAA Roadside - qu'on peut télécharger gratuitement à partir de l'adresse www.CAA.ca/mobile - fait appel aux fonctions de l'emplacement de l'iPhone pour permettre à l'assistance routière de la CAA de trouver le véhicule et d'envoyer de l'aide. La CAA a mis au point l'application de concert avec l'AAA, offrant ainsi à ses membres et à ceux de l'AAA l'assistance dont ils ont besoin tant au Canada qu'aux États-Unis.



Antifuite de radiateur Rislone

L'antifuite de radiateur Rislone utilise une formule éprouvée à granules brevetée Rhizex qui se dissout en quelques minutes pour résoudre les problèmes les plus courants du système de refroidissement. Le produit peut être utilisé dans les radiateurs de chauffage, les culasses, les blocs-moteur, les joints et pour résorber les bouchons de glace. Il est formulé pour obturer les fuites importantes mieux que tout autre produit antifuite. Il protège les systèmes de refroidissement en prévenant la corrosion, en lubrifiant les joints de la pompe à eau et en aidant à réguler l'électrolyse.

Pour plus d'information : www.rislone.ca.



Embout de biellette de direction MOOG pour BMW



La marque de pièces de châssis MOOG de Federal-Mogul compte maintenant un embout de biellette de direction extérieur de rechange de qualité OEM servant près de 20 applications sur des modèles récents de véhicules BMW.

Le nouvel embout est doté d'un carter d'acier estampé breveté qui assure une déflexion radiale adéquate et une vie prolongée du composant. Il est aussi muni d'un boîtier monobloc en acier forgé et trempé à haute résistance et d'un goujon d'acier SAE 4140 trempé par induction. Le roulement de plastique du constructeur a été remplacé par un design très robuste de métal sintérisé. La douille entièrement accessible de la pièce comprend un raccord de graissage, un cache-poussière de polychloroprène scellé et une valve de décharge de graisse.

Pour plus d'information, contactez votre fournisseur de pièces de châssis MOOG ou visitez le www.moogproblemsolver.com.



Nouveau catalogue Airtex Engine Management

Un catalogue détaillé des applications de gestion moteur et un guide illustré des milliers d'applications sur des modèles récents sont maintenant offerts pour la marque Airtex Engine Management.

Le nouveau guide illustré contient des milliers d'images de produits et de schémas qui aident les professionnels à trouver rapidement le composant de gestion moteur pour pratiquement n'importe quelle réparation.

Pour obtenir un exemplaire du catalogue et du guide illustré, communiquez avec votre représentant United Components ou visitez le www.airtexenginemanagement.com



Federal-Mogul ajoute TQBrakes.mobi à ses catalogues en ligne.

Les techniciens et les consommateurs utilisant des téléphones intelligents et autres appareils mobiles peuvent maintenant trouver le bon segment ou la bonne plaquette de frein Wagner ThermoQuiet pour presque tous les véhicules importés ou nord-américains sur le site www.TQBrakes.mobi de Federal-Mogul.

« Ce nouveau site utile offre de l'information sur les caractéristiques et les avantages des plaquettes ThermoQuiet et permet d'identifier la bonne pièce pour le bon véhicule rapidement », affirme Brent Berman, gérant des catalogues en ligne.

Les plaquettes de frein Wagner ThermoQuiet combinent les atouts de deux designs brevetés : la plaquette monobloc à isolation moulée et la technologie de friction EDGE modelée au laser de Wagner.

Pour plus d'information, visitez le www.TQBrakes.mobi ou le www.TQBrakePads.com.

TRICO View - traitement professionnel des surfaces vitrées

Contrairement aux aérosols à base de silicone et aux autres pellicules protectrices pour le verre, Trico View crée un lien chimique avec la surface vitrée. Vos clients exigeront la visibilité accrue que procure Trico View. La formule de traitement peut être appliquée sur n'importe quelle surface vitrée externe – pare-brise et lunette, vitres latérales et rétroviseur. Un applicateur traite le pare-brise et la lunette, ou deux vitres latérales. (Assurez-vous d'avoir la trousse professionnelle no 98994 en inventaire).

En plus d'améliorer la visibilité sous la pluie, ce produit repousse la neige et la gâdoue. Le traitement facilite l'enlèvement de la glace, de la neige, des moustiques et des saletés et dure jusqu'à six fois plus longtemps que tout autre traitement de verre connu.

Parlez à votre représentant de produits Gates ou visitez le <http://www.gates.com>



VL COMMUNICATIONS
div. Versions Logiques VL inc.

Payez moins
Obtenez plus
Liaisons distributeurs
Liaisons clients
Support technique gratuit
Mises à jour gratuites
Pas de contrat



Voici la solution préférée
de milliers d'ateliers et
distributeurs de pièces
et pneus au Canada !



Pour installer sans frais le
démonstrateur du logiciel,
contactez-nous au :
1-800-268-4044 ou
au 450-963-8940

WWW.VL.COM.COM

Centres de formation professionnelle

Opération de sensibilisation de l'AIA au Québec

La division du Québec de l'AIA Canada a entrepris, dès cet automne, une vaste opération de sensibilisation auprès des quelque 52 centres de formation professionnelle (CFP) habilités à dispenser des apprentissages au niveau du diplôme d'études professionnelles dans le secteur des services automobiles au Québec.

Ainsi, depuis septembre et jusqu'à l'an prochain, un comité spécial au sein du conseil d'administration de l'AIA cherchera à sensibiliser les professeurs, les étudiants et les autres intervenants des CFP au potentiel d'emplois stables et bien rémunérés qu'offrent les entreprises du marché secondaire de l'automobile.

Les travaux de ce comité, sous la responsabilité du président de l'AIA, Gaétan Dussault, et du spécialiste en droit du travail et en santé et sécurité du travail, M^e Claude L'Écuyer, prendront la forme de rencontres sur place au cours de l'automne 2010 et en 2011 avec des groupes intéressés au sein des CFP. Certains de ces groupes formés essentiellement d'étudiants en mécanique, en carrosserie et en services automobiles seront d'ailleurs invités à participer, le printemps prochain, au Grand Forum de l'AIA.

Faible taux de diplômés

Cette initiative de sensibilisation est née de constatations alarmantes émanant d'études menées l'an dernier par le CSMO-Automobile qui faisait état d'un taux de diplômés trop faible chez les étudiants particulièrement dans le secteur de la mécanique où le quart d'entre eux ne termine pas la scolarité requise. Cette tendance est également observée dans les autres domaines comme la carrosserie et



M^e Claude L'Écuyer, conseiller principal,
AIA Canada, division du Québec

les pièces d'automobiles qui fournissent des emplois fort en demande dans le marché secondaire. « Nous cherchons à sensibiliser les étudiants et leurs professeurs au potentiel qu'offre le secteur de l'automobile afin d'alimenter de façon positive leur perception des emplois de qualité disponibles », d'appuyer Claude L'Écuyer

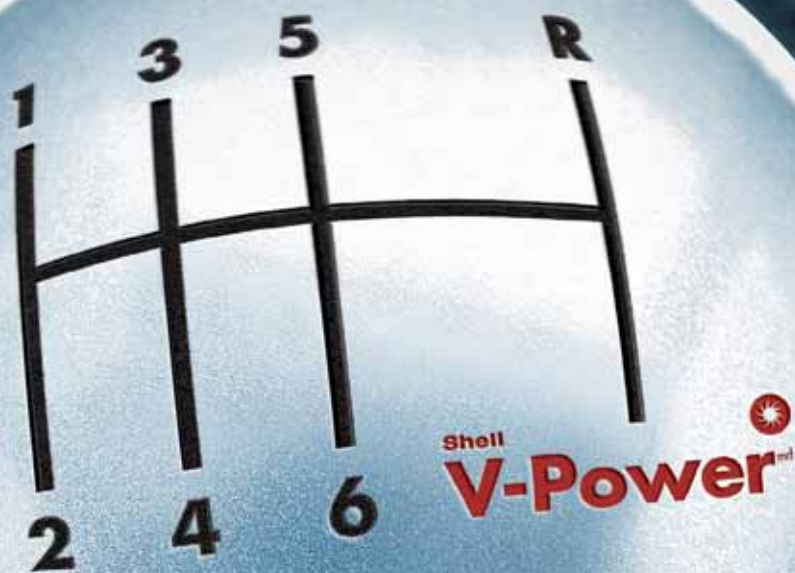
Relève problématique

Selon lui, de nombreux employeurs potentiels ne réalisent pas totalement qu'ils sont déjà aux prises avec un problème de relève de leur propre main-d'œuvre.

« Ils en entendent parler fréquemment, plusieurs y sont déjà confrontés, mais on ne semble pas réaliser que cette problématique est déjà à leurs portes, particulièrement dans le secteur de l'entretien et de la réparation d'automobiles. Cette série de rencontres a justement pour but de faire l'appariement entre les employeurs éventuels et la relève dans les CFP en cherchant à faire la démonstration de la vigueur et de l'avenir prometteur qu'offre cette industrie. »

Valoriser les emplois et viser le diplôme

Les plus récentes études tendent à démontrer qu'il y aura beaucoup de postes de qualité ainsi qu'une bonne sécurité d'emploi pour les futurs diplômés en services automobiles. Le problème observé avec le taux relativement peu élevé de diplômés au Québec trouve sa source dans le manque de communication bilatérale entre les étudiants et les employeurs éventuels. La campagne entreprise par l'AIA s'inscrit donc en appui aux initiatives devant favoriser un rapprochement entre eux par la mise sur pied de mécanismes de sensibilisation. « Il faut absolument valoriser les professions et les métiers de l'après-marché de l'automobile afin d'être en mesure de stimuler l'apprentissage chez les jeunes et, surtout, de maintenir leur progression en optimisant le taux de diplômés », de conclure M^e L'Écuyer, ▀



md Marque déposée de Shell Brands International, utilisée en vertu d'une licence.

Comme une vitesse en plus

Pourquoi passer à la vitesse supérieure si votre véhicule peine à s'extirper de la deuxième? Une meilleure performance peut être un facteur qui détermine votre choix de carburant. L'essence super Shell V-Power^{md} a un taux d'enrichissement en azote et un indice d'octane plus élevés que notre essence de base. Elle est la meilleure essence que nous fabriquons. N'oubliez pas, quand vous souhaitez ressentir ce que seul votre véhicule haute performance peut offrir, l'essence super Shell V-Power^{md} donne une protection maximale pour une performance optimale.

Shell. Pour tirer le maximum de chaque goutte!

www.shell.ca/azote



VOUS NE TOURNEZ PAS LES COINS ROUNDS. ELLES NON PLUS.



Chez Snap-on®, nous sommes fiers de bien faire les choses. Nous avons conçu nos clés Flank Drive® Plus pour saisir les fixations par les pans, protégeant ainsi les coins et permettant une puissance de couple jusqu'à 62 % supérieure. Les têtes sont coudées de 15 degrés pour que vous puissiez atteindre les fixations dans les endroits restreints. La conception à arc continu et le traitement thermique de précision garantissent l'intégrité structurale et la dureté adéquate de l'outil. De plus, notre fini nickel-chrome de conception exclusive témoigne de votre engagement envers le travail bien fait. Sans compromis.

Pour en savoir plus, voyez votre franchisé Snap-on
ou visitez le site www.snapon.com/flankdrive

Snap-on®